

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลด้านปริมาณงานที่ผู้ทำงานการขายแต่ละคนทำได้(Quantity of Work)ในการทำงานอาชีพขาย โดยศึกษาเฉพาะกรณี บริษัท ไทเว็คเซลล์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด โดยศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อ “ประสิทธิผลในการทำงานขายตรง” 10 ปัจจัย ได้แก่ ระดับความชัดเจนในบทบาท ของการเป็นตัวแทนขาย, ระดับความสอดคล้องทางบทบาท ของการเป็นตัวแทนขาย, การวางแผนบทบาท, ความพอใจในธรรมชาติของงานขาย, ความพอใจสมาชิกในกลุ่มการขาย, ความพอใจผู้นำกลุ่มการขาย, ความพอใจองค์กรการขาย, ความพอใจลูกค้า และผู้มุ่งหวัง, การจงใจขององค์กร, การนิยามอัตตะให้เป็นจริง

จากจำนวนตัวแทนขายกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน จาก 12 เขตในกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อ “ประสิทธิผลในการทำงานขายตรง” คือ ความสอดคล้องทางบทบาท ของการเป็นตัวแทนขาย, การวางแผนบทบาท, ความพอใจต่อธรรมชาติของงานขาย, ความพอใจสมาชิกในกลุ่มการขาย, ความพอใจผู้นำกลุ่มการขาย, ความพอใจองค์กรการขาย, การจงใจ