

ผลกระทบของการนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้
ความสามารถในการถูกฝึกสอน และ ความฉลาดทางอารมณ์
ที่มีต่อผลการปฏิบัติงานของผู้แทนขายของบริษัทยาในประเทศไทย
THE EFFECTS OF SALES TECHNOLOGY ADOPTION,
SALESPERSON COACHABILITY AND EMOTIONAL
INTELLIGENCE ON SALESPERSON PERFORMANCE OF
PHARMACEUTICAL COMPANIES IN THAILAND

วิโรจน์ ทิพย์วิบูลย์ชัย

VIROJ THIPVIBOONCHAI

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการคุษณ์บัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ
มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีการศึกษา 2555
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศรีปทุม

**THE EFFECTS OF SALES TECHNOLOGY ADOPTION,
SALESPERSON COACHABILITY AND EMOTIONAL
INTELLIGENCE ON SALESPERSON PERFORMANCE OF
PHARMACEUTICAL COMPANIES IN THAILAND**

VIROJ THIPVIBOONCHAI

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
DOCTOR OF MANAGEMENT (BUSINESS MANAGEMENT)
GRADUATE COLLEGE OF MANAGEMENT
SRIPATUM UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2012
COPYRIGHT OF SRIPATUM UNIVERSITY**