

วิทยานิพนธ์เรื่อง	ผลกระทบของการนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้ ความสามารถในการถูกฝึกสอน และ ความฉลาดทางอารมณ์ ที่มีต่อผลการปฏิบัติงานของผู้แทนขายของบริษัทภายใน ประเทศไทย
คำสำคัญ	การนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้ / ความสามารถในการ ถูกฝึกสอน / ความฉลาดทางอารมณ์ / ผลการปฏิบัติงานของ ผู้แทนขาย
นักศึกษา	วิโรจน์ ทิพย์วิบูลย์ชัย
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิจิต อุ๋ฮั่น
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม	ดร.ณัฐสพันธ์ เผ่าพันธ์
หลักสูตร	การจัดการคุชฎิบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
คณะ	วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีการศึกษา	2555

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาระดับการนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้  
ความสามารถในการถูกฝึกสอน ความฉลาดทางอารมณ์ และผลการปฏิบัติงานของผู้แทนขายของ  
บริษัทภายในประเทศไทย (2) เพื่อศึกษาผลกระทบของการนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้  
ความสามารถในการถูกฝึกสอน และ ความฉลาดทางอารมณ์ ที่มีต่อผลการปฏิบัติงานของผู้แทน  
ขายของบริษัทภายในประเทศไทย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นผู้แทนขาย จำนวน 420 คน  
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่างโดยการหา  
ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการ  
วิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้าง ผลการวิจัยพบว่า การนำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้  
ความสามารถในการถูกฝึกสอน และ ความฉลาดทางอารมณ์ มีผลกระทบทางตรงเชิงบวกต่อผลการ  
ปฏิบัติงานของผู้แทนขายของบริษัทภายในประเทศไทย นอกจากนี้ ความฉลาดทางอารมณ์ และ การ  
นำเทคโนโลยีทางการขายมาใช้ ยังมีผลกระทบทางตรงเชิงบวกต่อความสามารถในการถูกฝึกสอน  
ของผู้แทนขาย