

ตารางที่ 35 แสดงผลการวิเคราะห์หาค่าคุณภาพเครื่องมือ (IOC) ของแบบสอบถาม

รายการประเมิน / ข้อคำถาม	ค่า IOC	สรุปผล
การรับรู้ประโยชน์ในการใช้ (Perceived Usefulness)		
1) การใช้เทคโนโลยีทางการขายช่วยปรับปรุงผลการปฏิบัติงานของฉันทัน	0.80	ใช้ได้
2) การใช้เทคโนโลยีทางการขายช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของฉันทัน	0.80	ใช้ได้
3) การใช้เทคโนโลยีทางการขายช่วยให้ฉันทันทำงานได้ง่ายขึ้น	0.60	ใช้ได้
4) ฉันทันพบว่าเทคโนโลยีทางการขายเป็นประโยชน์ในงานของฉันทัน	0.80	ใช้ได้
การรับรู้ความง่ายในการใช้ (Perceived Ease of Use)		
1) การเรียนรู้เพื่อที่จะใช้เทคโนโลยีทางการขายเป็นเรื่องง่ายสำหรับฉันทัน	0.60	ใช้ได้
2) ฉันทันพบว่า เป็นเรื่องง่ายที่จะใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อทำในสิ่งที่ฉันทันต้องการ	0.80	ใช้ได้
3) ฉันทันรู้วิธีการใช้เทคโนโลยีทางการขายอย่างชัดเจนและมีความเข้าใจในการใช้	0.80	ใช้ได้
4) ฉันทันพบว่าเทคโนโลยีทางการขายนั้นง่ายที่จะใช้งาน	0.80	ใช้ได้
การใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างสัมพันธ์ลูกค้า (Technology Usage: Customer Relationship)		
5) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อปรับปรุงคุณภาพการบริการลูกค้า	0.60	ใช้ได้
6) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อบริการลูกค้าได้อย่างสร้างสรรค์มากขึ้น	0.60	ใช้ได้
7) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อระบุลูกค้าที่สำคัญที่สุดจากรายชื่อลูกค้าที่มีอยู่	0.80	ใช้ได้
8) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อวางแผนกิจกรรมทางการขาย	0.80	ใช้ได้
9) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อเตรียมการเข้าพบลูกค้า	1.00	ใช้ได้
10) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อวิเคราะห์การเข้าพบลูกค้าและวิเคราะห์ข้อมูลยอดขาย	0.60	ใช้ได้
11) ฉันทันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อบันทึกและเก็บข้อมูลการเข้าพบลูกค้า	0.60	ใช้ได้

## ตารางที่ 35 (ต่อ)

รายการประเมิน / ข้อคำถาม	ค่า IOC	สรุปผล
การใช้เทคโนโลยีเพื่อกระบวนการภายใน (Technology Usage: Internal Coordination)		
12) ฉันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อพัฒนาทักษะทางการขายของฉัน	0.60	ใช้ได้
13) ฉันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับสินค้าที่มีอยู่และสินค้าใหม่	1.00	ใช้ได้
14) ฉันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อรับข้อมูลและส่งข้อมูลกับหัวหน้างาน	0.80	ใช้ได้
15) ฉันใช้เทคโนโลยีทางการขายเพื่อการประสานงานกับเพื่อนร่วมงานของฉัน	1.00	ใช้ได้
ความแรงของความพยายาม (Intensity of Effort)		
16) ในการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับการขาย ฉันยินดีที่จะทดลองทำอะไรก็ตามเพื่อพัฒนาทักษะของฉัน	0.60	ใช้ได้
17) ฉันคิดหาวิธีต่างๆ ในการพัฒนาการขายของฉันอยู่บ่อยๆ	0.80	ใช้ได้
18) มีสิ่งใหม่ๆ เกี่ยวกับการขายให้ได้เรียนรู้อยู่เสมอ	1.00	ใช้ได้
19) ฉันเต็มใจที่จะลองวิธีการหรือเทคนิคใหม่ๆ ที่จะช่วยเพิ่มทักษะทางการขายของฉันเสมอ	0.60	ใช้ได้
การเปิดต่อการเรียนรู้ (Openness to Learning)		
20) ฉันอ่านหนังสือหรือนิตยสารเกี่ยวกับการขายบ่อยๆ	0.60	ใช้ได้
21) ฉันอ่านหนังสือเกี่ยวกับผู้เชี่ยวชาญด้านการขายที่มีชื่อเสียงอยู่บ่อยๆ	1.00	ใช้ได้
22) ฉันเสาะหาข้อมูลใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับการขายจากหลายๆ แหล่งอยู่เสมอ	0.60	ใช้ได้
ความเชื่อถือหรือเคารพต่อโค้ช (Trust/Respect for the Coach)		
23) โดยรวมแล้ว ฉันมีความสัมพันธ์ในการทำงานที่ดีมากกับหัวหน้างานของฉัน	0.80	ใช้ได้
24) ฉันรู้สึกสบายใจอย่างเต็มที่ในการแบ่งปันความคิดเห็นของฉันกับหัวหน้างาน	1.00	ใช้ได้
25) ฉันมองความสัมพันธ์ของฉันกับหัวหน้างานของฉันเสมือนเป็นพันธมิตร	1.00	ใช้ได้

## ตารางที่ 35 (ต่อ)

รายการประเมิน / ข้อคำถาม	ค่า IOC	สรุปผล
การรับมือกับผลตอบกลับ (Coping with Feedback)		
26) เมื่อถูกหัวหน้างานของล้นดิเตียน ฉันจะไม่รู้สึกท้อแท้หรือโกรธ	1.00	ใช้ได้
27) หลังจากที่หัวหน้างานได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการขายกับฉันแล้ว ฉันจะปฏิบัติตามในสิ่งที่เขาบอกให้ฉันทำอย่างจริงจัง	1.00	ใช้ได้
28) เมื่อหัวหน้างานบอกฉันให้แก้ไขความผิดพลาด ฉันไม่ถือเรื่องนี้เป็นเรื่องส่วนตัว หรือรู้สึกท้อแท้และไม่พอใจแต่อย่างใด	0.80	ใช้ได้
29) มันเป็นเรื่องสำคัญที่หัวหน้างานมองฉันว่าเป็นผู้แทนขายที่เต็มใจจะทำทุกอย่างเพื่อให้เก่งขึ้น	0.80	ใช้ได้
30) ถ้าหัวหน้างานดิเตียนหรือตะโกนใส่ฉัน ฉันจะแก้ไขข้อผิดพลาดของฉัน โดยไม่รู้สึกท้อแท้หรือโกรธ	0.80	ใช้ได้
31) ฉันตั้งใจฟังคำแนะนำของหัวหน้างานในระหว่างการประชุมทางการขายเสมอ	0.80	ใช้ได้
32) ฉันเชื่อมั่นในวิธีการฝึกอบรมของหัวหน้างานของฉัน โดยปราศจากข้อสงสัย	1.00	ใช้ได้
33) เมื่อหัวหน้างานดิเตียนฉัน นั้นเป็นแรงจูงใจให้ฉันทำงานหนักขึ้น	1.00	ใช้ได้
การทำงานร่วมกับเพื่อนร่วมทีม (Working with Teammates)		
34) ฉันได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับทักษะการขายจากบุคคลในแผนกของฉันบ่อยๆ	0.80	ใช้ได้
35) ผู้แทนขายที่ทำงานด้วยกันหรือเข้าอบรมด้วยกันกับฉัน ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการขายกับฉันอยู่บ่อยครั้ง	1.00	ใช้ได้
36) ฉันเรียนรู้เกี่ยวกับการขายเป็นอย่างมากจากผู้แทนขายคนอื่นๆ	1.00	ใช้ได้
37) ฉันชอบที่ได้พูดคุยกับสมาชิกในทีมขายของฉันเกี่ยวกับวิธีการพัฒนาทักษะทางการขายของฉัน	1.00	ใช้ได้
การประเมินอารมณ์ตนเอง (Self-Emotion Appraisal)		
38) โดยส่วนใหญ่แล้ว ฉันรู้ว่าทำไมฉันจึงมีความรู้สึกนั้นๆเกิดขึ้น	1.00	ใช้ได้
39) ฉันมีความเข้าใจดีเกี่ยวกับอารมณ์ส่วนตัวของฉัน	0.80	ใช้ได้

## ตารางที่ 35 (ต่อ)

รายการประเมิน / ข้อคำถาม	ค่า IOC	สรุปผล
40) ฉันเข้าใจอย่างแท้จริงในสิ่งที่ฉันรู้สึก	1.00	ใช้ได้
41) ฉันรู้เสมอว่าฉันมีความสุขหรือไม่	0.80	ใช้ได้
การประเมินอารมณ์ผู้อื่น (Others' Emotion Appraisal)		
42) ฉันรู้อารมณ์ของลูกค้าจากพฤติกรรมของเขาได้เสมอ	1.00	ใช้ได้
43) ฉันเป็นนักสังเกตที่ดีในเรื่องอารมณ์ของผู้อื่น	0.80	ใช้ได้
44) ฉันมีความรู้สึกไวต่อความรู้สึกและอารมณ์ของผู้อื่น	0.80	ใช้ได้
45) ฉันมีความเข้าใจดีเกี่ยวกับอารมณ์ของผู้คนรอบๆตัวฉัน	0.80	ใช้ได้
การควบคุมอารมณ์ (Regulation of Emotion)		
46) ฉันควบคุมอารมณ์ของฉันและจัดการกับความยากลำบากต่างๆได้อย่างมีประสิทธิภาพ	0.80	ใช้ได้
47) ฉันควบคุมอารมณ์ของฉันได้	1.00	ใช้ได้
48) ฉันสงบใจลงได้อย่างรวดเร็วเมื่อฉันมีความโกรธมากเสมอ	0.80	ใช้ได้
49) ฉันมีการควบคุมอารมณ์ของฉันได้ดี	0.80	ใช้ได้
การใช้อารมณ์ (Use of Emotion)		
50) ฉันตั้งเป้าหมายของฉันไว้เสมอและพยายามอย่างดีที่สุดเพื่อบรรลุเป้าหมายนั้น	1.00	ใช้ได้
51) ฉันบอกตัวเองเสมอว่าฉันเป็นคนที่มีความสามารถ	1.00	ใช้ได้
52) ฉันเป็นคนที่สร้างแรงจูงใจให้ตนเอง	1.00	ใช้ได้
53) ฉันจะให้กำลังใจตนเองเสมอเพื่อให้พยายามอย่างดีที่สุด	1.00	ใช้ได้
ผลการปฏิบัติงานเชิงพฤติกรรม (Behavior Performance)		
54) ฉันมีความรู้เกี่ยวกับลักษณะและรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ของบริษัทในผลิตภัณฑ์ที่ฉันรับผิดชอบ	0.60	ใช้ได้
55) ฉันมีทักษะและความสามารถในการขายโดยรวม	1.00	ใช้ได้
56) ฉันมีประสิทธิผลในการแก้ปัญหาในการทำงาน	1.00	ใช้ได้

## ตารางที่ 35 (ต่อ)

รายการประเมิน / ข้อคำถาม	ค่า IOC	สรุปผล
57) ฉันมีความเข้าใจในความต้องการและข้อกังวลที่แท้จริงของลูกค้า	0.80	ใช้ได้
ผลการปฏิบัติงานทางด้านผลลัพธ์ (Outcome Performance)		
58) ฉันสามารถบรรลุผลสำเร็จของเป้าหมายในการขายโดยรวม	1.00	ใช้ได้
59) ฉันสามารถสร้างส่วนแบ่งตลาดในระดับสูงสำหรับผลิตภัณฑ์ที่รับผิดชอบ	0.80	ใช้ได้
60) ฉันสามารถสร้างยอดขายในระดับสูง	1.00	ใช้ได้
61) ฉันสามารถสร้างอัตราเติบโตของยอดขายในระดับสูง	0.60	ใช้ได้
62) ฉันมีการพัฒนาผลการปฏิบัติงานโดยรวม	1.00	ใช้ได้