

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การวิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จในกระบวนการขายของ
พนักงานขายผลิตภัณฑ์ห้องปฏิบัติการ โรงพยาบาล

ชื่อผู้เขียน นายวัลลภ เมฆทับ

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรชร มณีสงฆ์	ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิราวรรณ นายสุวรรณ	กรรมการ
อาจารย์ ดร.นฤมล พงศ์ชัยเดชา	กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยแห่งความสำเร็จในกระบวนการขายผลิตภัณฑ์ ห้องปฏิบัติการ โรงพยาบาล ของพนักงานขายดีเด่น กลุ่มตัวอย่างของการศึกษาในครั้งนี้คือ พนักงานขายดีเด่นประจำปี 2543 จำนวน 12 คนโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับกระบวนการขาย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จประกอบไปด้วย ส่วนแรกคือความรู้ความเข้าใจและทักษะในการขายในทุกขั้นตอนของกระบวนการขาย ส่วนที่สองได้แก่ความสามารถส่วนตัวของพนักงานขาย ได้แก่ความแม่นยำและความรวดเร็วในการรับทราบความต้องการของลูกค้า บุคลิกภาพของพนักงานขาย มนุษยสัมพันธ์ที่ดี จรรยาบรรณที่ดี ความสามารถในการจูงใจด้านคุณภาพ ความขยันหมั่นเพียร ความรับผิดชอบต่อตนเอง การสนใจรายละเอียดปลีกย่อย และการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ และส่วนสุดท้ายได้แก่รางวัลจูงใจต่างๆที่จะกระตุ้น ความพยายามของพนักงานขาย

Independent Study Title The Analysis of Success Factors in the Selling Process of Sales Representatives for Hospital Laboratory Product.

Author Mr. Wallop Mektub

M.B.A

Examining Committee

Asst.Prof.Dr. Orachorn Maneesong Chairman

Asst.Prof.Dr. Chirawan Chaisuwan Member

Lecturer Dr. Narumon Pongchaidecha Member

ABSTRACT

The objective of this independent study was to analyze the success factors in the selling process of sales representatives for hospital laboratory product. The sample group consisted of 12 sales person .The gathering technique of information in this study was dept-interview.

The result demonstrated that there are main factors, which lead to become a success sale person. Firstly, it is important to know and understand the selling process. Secondly, the individual ability of the sale representatives which includes how fast and accurate to find customer needs, good personality, good human relation skills, honesty, good persuasive skills, determination, self responsibility, showing attention to small details and good self adjusting to each situations. Finally, incentives from company are effective to motivate sale representatives.