ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ความพึงพอใจของผู้แทนเวชภัณฑ์ต่อปัจจัยจูงใจในการทำงานของบริษัท โนวาร์ตีส (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้เขียน นายปัณณวิชญ์ จิตเมธีพงษ์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อรพิณ สันติธีรากุล ประธานกรรมการ
อาจารย์ ดร.นฤมล กิมภาภรณ์ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้แทนเวชภัณฑ์ต่อปัจจัยจูงใจในการทำงานของบริษัท โนวาร์ตีส (ประเทศไทย) จำกัด ในการเก็บข้อมูลใช้แบบสอบถาม โดยทำการสอบถามพนักงานผู้แทนเวชภัณฑ์ บริษัท โนวาร์ตีส (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 250 คน ในการเก็บรวบรวมโดยใช้แบบสอบถาม โดยใช้อาศัยทฤษฎี 2 ปัจจัยของเฮอร์สเบิร์ก ประกอบด้วยปัจจัยจูงใจที่เป็นตัวกระตุ้นการทำงาน และปัจจัยค้ำจุน โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุต่ำกว่า 25 ปี สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสถานภาพโสด มีอายุการทำงานต่ำกว่า 1 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 – 60,000 บาท

ความพึงพอใจต่อปัจจัยจูงใจในการทำงานโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีปัจจัยย่อยที่มีอยู่ในระดับมากที่สุด เรียงตามลำดับดังนี้ ด้านลักษณะของงานที่ปฏิบัติ ด้านการยอมรับ ด้านความสำเร็จของงาน ด้านความรับผิดชอบ ส่วนปัจจัยย่อยด้านความก้าวหน้าในหน้าที่การงานอยู่ในระดับมาก

ความพึงพอใจต่อปัจจัยค้ำจุนในการทำงานโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีปัจจัยย่อยที่มีอยู่ในระดับมากที่สุด เรียงตามลำดับดังนี้ ด้านความมั่นคงในการปฏิบัติงาน ด้านสภาพการทำงาน ด้านความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา / ผู้ใต้บังคับบัญชา และเพื่อนร่วมงาน ในด้านผู้บังคับบัญชา / ผู้ใต้บังคับบัญชา ด้านโอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในอนาคต ด้านความ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เป็นอยู่ส่วนตัว ด้านวิธีปกครองบังคับบัญชา ด้านสถานะทางอาชีพ ด้านนโยบายและการบริหาร ส่วนปัจจัยย่อย ด้านความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา / ผู้ใต้บังคับบัญชา และเพื่อนร่วมงาน ในด้านเพื่อนร่วมงาน และด้านเงินเดือนและสวัสดิการ มีระดับความพึงพอมาก ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Satisfaction of Medical Sales Representatives Toward Motivation Factors of Novartis (Thailand) Company Limited

Author Mr. Pannavich Chitmetheepong

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Assistant Professor Orapin Santidhirakul Chairperson

Lecturer Dr. Narumon Kimpakorn Member

ABSTRACT

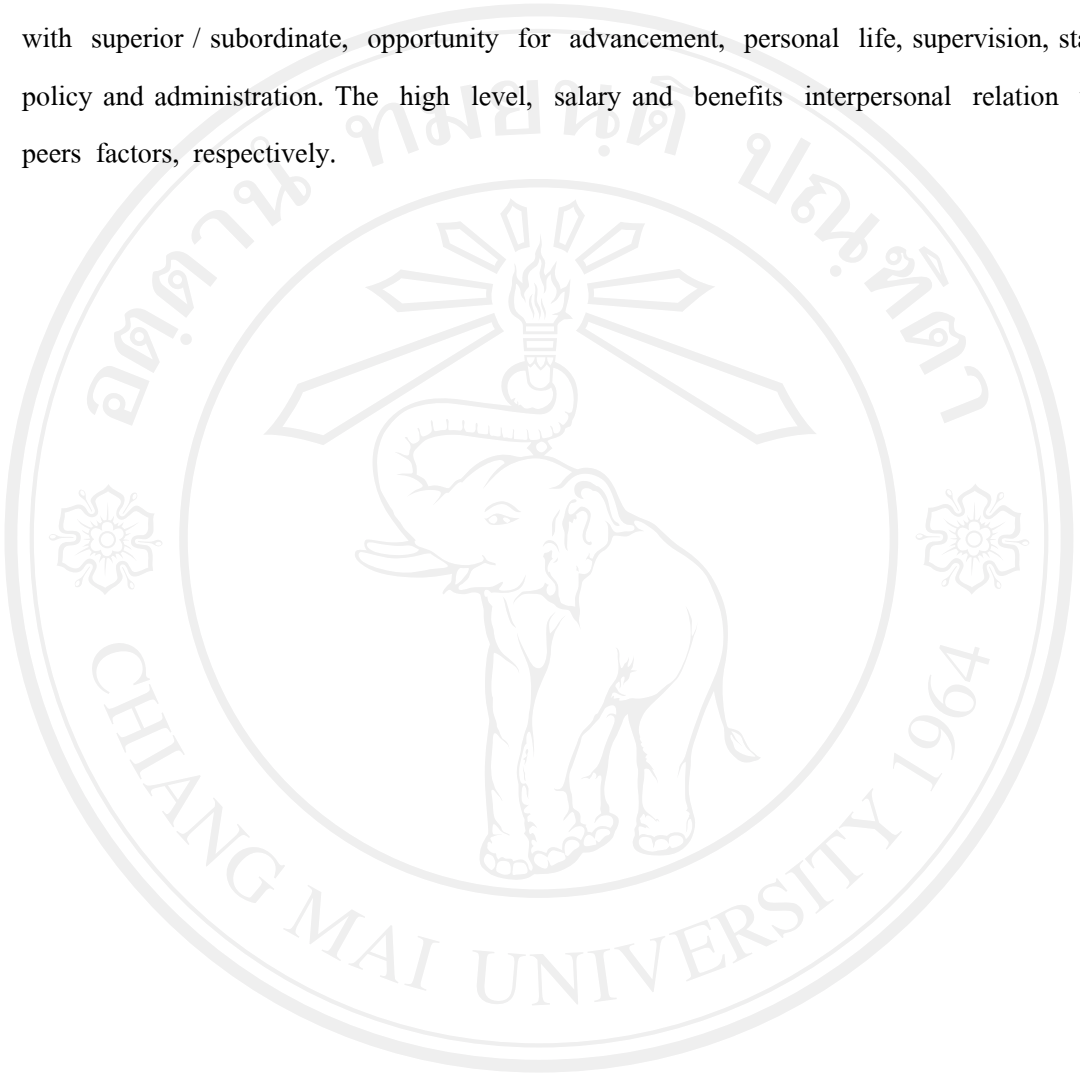
This study aimed to Satisfaction of Medical Sales Representatives Toward Motivation Factors of Novartis (Thailand) Company Limited. The method of data was collection was done through the use of questionnaires to 250 medical representatives of the company, which were based on Herzberg's Two Factor Theory, The Motivation Factors and Maintenance Factors. And then analyzed by descriptive statistics in terms of frequency, percentage and average which presented in the form of tables.

The results of this study revealed that the most of these pharmacists were female, Their ages were less 25 years old, educated with a bachelor degree, single, Their working duration in the company less 1 years, and salary 40,000 – 60,000 baths.

The respondents ranked the importance of the motivation factors at the highest level. The factors were listed by the work itself, recognition, achievement and responsibilities, respectively. The advancement and growth was the high level.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

The respondents ranked the importance of the Maintenance factors at the highest level. The factors were listed by job security network, working condition, interpersonal relation with superior / subordinate, opportunity for advancement, personal life, supervision, status, policy and administration. The high level, salary and benefits interpersonal relation with peers factors, respectively.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved