

นพดล เพิ่มสมบุรณ์ : ปัจจัยด้านการสอนงาน และการรับรู้ความสามารถของตนเอง ที่มีอิทธิพลต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายรถยนต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนล่าง (COACHING AND SELF - EFFICACY FACTORS INFLUENCING JOB PERFORMANCE OF CAR SALES REPRESENTATIVES IN LOWER NORTH-EASTERN REGION) อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.วรพจน์ สุทธิสัย, 170 หน้า.

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับการได้รับการสอนงาน การรับรู้ความสามารถของตนเอง และผลการปฏิบัติงาน ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อผลการปฏิบัติงาน ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านการสอนงาน และการรับรู้ความสามารถของตนเองกับผลการปฏิบัติงาน และศึกษาปัจจัยด้านการสอนงาน และการรับรู้ความสามารถของตนเองที่มีอิทธิพลต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายรถยนต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ พนักงานขายรถยนต์ที่ปฏิบัติงานมากกว่า 4 เดือนขึ้นไป ในสำนักงานใหญ่ของบริษัทผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ 8 ยี่ห้อ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ทั้ง 4 จังหวัด ได้แก่ จังหวัดนครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ และสุรินทร์ จำนวน 200 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการแจกแจงความถี่เป็นร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่ามัธยฐาน t-tests, One-way ANOVA สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สันและวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis)

จากผลการศึกษาพบว่า 1) ระดับการสอนงาน ระดับการรับรู้ความสามารถของตนเอง และระดับผลการปฏิบัติงานโดยรวมของพนักงานขายรถยนต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง โดยรวมอยู่ในระดับสูง และเมื่อพิจารณาผลการปฏิบัติงานรายด้าน พบว่า ความสามารถในการขาย อยู่ระดับปานกลาง 2) พนักงานขายรถยนต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างที่มีเพศแตกต่างกัน มีค่าเฉลี่ยผลการปฏิบัติงานที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.04 โดยเพศชายมีผลการปฏิบัติงานสูงกว่าเพศหญิง 3) ปัจจัยด้านการสอนงาน ได้แก่ การกำหนดวัตถุประสงค์ การอธิบายและแสดงวิธีการขายให้ดู และปัจจัยด้านการรับรู้ความสามารถของตนเอง ได้แก่ การปิดการขายมีอิทธิพลต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายรถยนต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยสามารถร่วมทำนายผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายรถยนต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างได้ร้อยละ 9.30

สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ
ปีการศึกษา 2552

ลายมือชื่อนักศึกษา _____
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา _____

NOPPADON PERMSOMBON : COACHING AND SELF - EFFICACY
FACTORS INFLUENCING JOB PERFORMANCE OF CAR SALES
REPRESENTATIVES IN LOWER NORTH-EASTERN REGION. THESIS
ADVISOR : WORAPOTE SUTHISAI, Ph.D. 170 PP.

COACHING/ SELF - EFFICACY / JOB PERFORMANCE

The study is cross sectional, aimed to study coaching and self-efficacy factors influencing job performance of car sales representatives in lower north-eastern region. The studied sampling group included 200 sales representatives. The statistical analysis used in this research were percentages, mean, standard deviation, median, t-test, one-way ANOVA, Pearson's product moment correlation coefficient, and stepwise multiple regression analysis.

The research revealed the following results: 1) coaching for sales representatives, self-efficacy, and job performance of sales representatives in lower north-eastern region were at high levels, however, considering each dimension the job performance of sales representatives was at moderate level; 2) gender was significantly correlated to job performance at 0.04 statistically significant level, male was higher than female; 3) coaching about objective setting, work demonstration, and self-efficacy in sales closing altogether was sufficient to predict job performance at 0.05 statistically significant level with cooperative prediction at 9.30 percent.

School of Management Technology

Student's Signature _____

Academic Year 2009

Advisor's Signature _____
