ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ แบบของบุคลิกภาพกับยอดขายของพนักงานขายของ
บริษัท ก๊อปปี้เท็คซ์ จำกัด จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวพัฑฒิดา อารีย์

ปริญญา ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (จิตวิทยาการศึกษาและการแนะแนว)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์อุมาพร วงษ์บูรณาวาทย์ ประธานกรรมการ
อาจารย์นงลักษณ์ เขียนงาม กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบุคลิกภาพและปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพการสมรส อายุงานและระดับการศึกษา กลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงานขายของบริษัทก๊อปปี้เท็คซ์ จำกัด จังหวัดเชียงใหม่ ที่ปฏิบัติงานระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนพฤษภาคม ปี 2551 เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม ซึ่งผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วยตนเอง ผลการศึกษาพบว่า พนักงานที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว-หวั่นไหวมียอดขายสูงสุดและพนักงานที่มียอดขายรองลงมา ได้แก่ พนักงานขายที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว-มั่นคง เก็บตัว-มั่นคง และเก็บตัว-หวั่นไหว และปัจจัยด้านเพศ อายุ สถานภาพการสมรส และระดับการศึกษา ไม่มีความสัมพันธ์กับยอดขาย ปัจจัยด้านอายุงานมีความสัมพันธ์กับยอดขายโดยยอดขายของพนักงานขายอายุงานในช่วง ระหว่าง 0-6 เดือนกับช่วงระหว่าง 1-2 ปี มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Personality Types and Sale Records of Salespersons in Copytex Co.,Ltd ., Chiang Mai Province

Author Ms. Pattida Aree

Degree Master of Education (Educational Psychology and Guidance)

Independent Study Advisory Committee

Asst. Prof. Umaporn Wongburanawat Chairperson

Lect. Nongluck Kian-ngam Member

ABSTRACT

This objective of this research is to study the personality and personal factors which composed of sex, age, marriage status, working period, and education level. The sample group was salespersons who worked during January and May 2008 in Copytex Co.,Ltd ., Chiang Mai Province. The tool was the questionnaire that was collected by the author. The result of this study found that the unstable-extrovert salespersons had the highest sales records. The salespersons that was the second were stable-extrovert , stable-introvert and unstable-introvert as sequent. The factors that were sex, age, marriage status and education level didn't relate with the sales records. Working period related with the sales records. Sales records of salesperson who work during 0-6 months and 1-2 years had the different of the significance level.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved