

การศึกษความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพเชิงรุก เซาว์นอารมณ์ ประสบการณ์
การทำงานขาย เกรดเฉลี่ยสะสมกับยอดขายของ เจ้าหน้าที่การตลาดสินเชื่อเคหะ :
ศึกษาเฉพาะกรณีธนาคารเอกชนแห่งหนึ่ง

The Study of Relationships between Proactive Personality, Emotional Quotient, Sales
Experience, GPA and Sales Volume of Mortgage Direct Sales :
A Case Study of One Financial Bank

โดย

อาลิสร่า รัตนกุล

งานวิจัยส่วนบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ คณะศิลปศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พ.ศ. 2550