

การศึกษาเรื่องกระบวนการเข้าสู่การเป็น เอ อี มืออาชีพ เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ ใช้การสัมภาษณ์เจาะลึก แบบไม่มีโครงสร้าง โดยกำหนดแนวทางการสัมภาษณ์ไว้กว้างๆจากผู้ประสานงานลูกค้าระดับหัวหน้างานขึ้นไปของบริษัทตัวแทนโฆษณาที่มียอดบิลถึงสูงสุด 30 อันดับแรกของปี 2534 บริษัทละ 1 คน หลังจากเก็บข้อมูลแล้ววิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

บุคคลที่เข้ามาทำงานในหน้าที่ เอ อี และผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพ เอ อี ไม่ได้มาจากผู้ที่จบการศึกษาด้านโฆษณาโดยตรงทั้งหมด แสดงว่า อาชีพ เอ อี เป็นอาชีพที่เปิดกว้างสำหรับหลายสาขาวิชาชีพ อย่างไรก็ตามงาน เอ อี เป็นงานที่ต้องมีการเรียนรู้สูง แม้ผู้ที่จบการศึกษามาโดยตรงก็ต้องมีการเรียนรู้เพิ่มเติมตลอดเวลาจึงจะประสบความสำเร็จ และส่วนใหญ่ก่อนเข้ามาทำงานในอาชีพนี้จะทราบมาก่อนว่าต้องทำอะไร มีการเตรียมตัวมาอย่างดี มีทัศนคติเชิงบวกกับอาชีพว่าเป็นอาชีพที่ดี มีรายได้สูง ทำความความสามารถ หน้าที่หลักของ เอ อี คือการเป็นตัวกลางระหว่างเอเจนซีกับลูกค้า โดยต้องเป็นผู้สื่อสารความต้องการของลูกค้ากับแนวคิดของฝ่ายสร้างสรรค์ และต้องประสานงานที่ไม่เกิดความขัดแย้งกับทุกฝ่าย เอ อี ต้องมีการสื่อสารที่ดี การรับบริฟจากลูกค้าต้องชัดเจน มีระเบียบวินัยในการทำงาน และต้องมีความอดทนต่อความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้น คุณลักษณะที่สำคัญของ เอ อี ที่ประสบความสำเร็จคือต้องสามารถรักษาลูกค้าไว้ได้ เก็บเงินจากลูกค้าได้ มีความอดทน ผิดพลาดน้อย เป็นผู้นำ มีบุคลิกที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ และที่สำคัญคือต้องมีความทะเยอทะยาน และมีใจรักในงานที่ทำ

ในกระบวนการทำงานของ เอ อี ประสบปัญหามากมายโดยเฉพาะปัญหาในการขายงาน หรือการนำเสนองานแก่ลูกค้า ความจำกัดเรื่องระยะเวลาของการทำงาน ความไม่ลงตัวของปริมาณงานกับบุคลากร

การถ่ายทอดและการพัฒนาความรู้ในสายงานของอาชีพ เอ อี มักไม่ค่อยมีการฝึกอย่างจริงจัง ส่วนใหญ่จะมีการอบรมเรื่องของหน้าที่และความรับผิดชอบในงานอย่างสั้นๆ การพัฒนาความสามารถของ เอ อี จะเป็นลักษณะ learning by doing หรือแบบรุ่นพี่สอนรุ่นน้อง เอ อี อวูโล จะเป็นพี่เลี้ยงแก่ เอ อี หน้าที่ใหม่ในทุกๆด้าน ฉะนั้นการพัฒนาในอาชีพจึงต้องอาศัยการขวนขวายด้วยตัวเอง ด้วยการพัฒนาความรู้ความสามารถในหลายๆด้าน เช่น ด้านการตลาด การสื่อสาร ภาษา เป็นต้น

ความมั่นคงในอาชีพของ เอ อี มีความมั่นคงพอสมควร ความใหญ่โต ความเก่าแก่ และความมีชื่อเสียงของบริษัทจะเป็นตัวชี้วัดความมั่นคง และมีเรื่องเศรษฐกิจตกต่ำเป็นตัวแปร สำหรับความมั่นคงและความเจริญก้าวหน้าในสายงานขึ้นอยู่กับความสามารถส่วนตัวเป็นหลัก ผู้ประกอบอาชีพ เอ อี ส่วนใหญ่ไม่ค่อยเปลี่ยนอาชีพ เพราะมีความรักงาน รายได้ดี ประเด็นสำคัญที่ทำให้มีการดำรงอยู่ในสายงาน คือการปรับตัวเข้ากับผู้ร่วมงาน ความสามารถและผลงานเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและเพื่อนร่วมงาน มากกว่าปัจจัยด้านอื่นๆโดยเฉพาะค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

The study of Accessing to Super Account Executive (A.E) is a qualitative study, using an unstructured and specific interview as an instrument. The researcher interviewed 30 lead A.E from 30 advertising agencies that earn the highest grand total of the year. Findings from content analysis were summarized as follow:

Not all successful A.E are graduates in advertising, indicating that the career as A.E is for persons from different study fields. However, learning is very important for A.E since even graduates in advertising have to regularly gain knowledge from learning in order to be successful. Before entering into this career, most A.E exactly know what they have to do. They prepare themselves well and have positive attitude toward the career, perceiving that they would get good image, high income and challenges. A main duty of A.E is to be a link between an agency and a client, being responsible in telling client's need to creative department. They have to coordinate activities well, causing no conflict among departments. In addition, they have to effectively communicate with clients to get a precise brief. Also, they have to be disciplinary and patient with the conflicts that might occur. The ability to keep a good business relationship with the clients and the ability to bill the clients for services are important qualities of A.E. In addition, doing minimum mistake, leadership, good personality, and friendliness are another

important ones. More importantly, A.E should have ambition and a love of the career.

A.E have to deal with many problems especially the problems of selling, presenting ideas to the clients, the time limit of work process, and unbalance between work load and personnel.

As for training and developing A.E skill, mostly, there is no serious course but just a short period training for A.E to realize their duties and responsibilities. Learning by doing or being lectured by senior A.E is the way A.E do. Senior A.E would take care of new ones in every way they could. Thus, for A.E to develop their skills like marketing, communicating and languages, they have to find their own chance.

Security could be found in the career of A.E. There are growing, age, and reputation of the companies as security indicators and the economic slow down as the variation. The security and the success of A.E mainly depend on personal ability. Most A.E would not change their career because of the love of what they do and the income. However, friendship, abilities, and reliability rather than income are the most important factors that could make A.E in the career permanently.