



มหาวิทยาลัยศรีปทุม

รายงานการวิจัย

เรื่อง

ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง
และตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

**KEY SUCCESS FACTORS SALESPERSON FOR HOME
CONSTRUCTION AND DECORATION STORES
IN BANGKOK METROPOLITAN**

กิ่งแก้ว พรอภิรัชสกุล

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากมหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีการศึกษา 2552

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่อง “ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ” สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความช่วยเหลืออย่างยิ่งสำหรับรองศาสตราจารย์ ดร.นภาพร ชันธนาภ ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำและแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ในการทำการวิจัยครั้งนี้ และขอขอบคุณบุคลากรที่เกี่ยวข้องในการทำวิจัยของมหาวิทยาลัยศรีปทุม มทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือในการประสานงานด้านต่าง ๆ จนทำให้งานวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

ผู้วิจัยขอขอบคุณสำหรับความช่วยเหลือและความมีน้ำใจของผู้ที่กล่าวมาแล้วข้างต้นและที่สำคัญที่สุดขอขอบคุณมหาวิทยาลัยศรีปทุมที่ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการวิจัยและมอบทุนอุดหนุนวิจัยในครั้งนี้

กิ่งแก้ว พรอภิรัชสกุล

กรกฎาคม 2554

หัวข้อวิจัย : ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง
และตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
ผู้วิจัย : นางสาวกิงแก้ว พรอภิรัชสกุล
หน่วยงาน : คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีที่พิมพ์ : พ.ศ. 2554

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงปัจจัยลักษณะทางด้านส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพและปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่แตกต่างกัน และเพื่อศึกษาปัจจัยด้านบุคลิกภาพ และกลยุทธ์ในกระบวนการขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ซึ่งประกอบด้วยจำนวน 5 บริษัท คือ โฮมโปร , โฮมเวิร์ค , อินเด็กซ์ , บุญถาวร และซีเมนต์ไทยโฮมมาร์ท ส่วนเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สันที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และคลาดเคลื่อนได้ไม่เกินร้อยละ 5 โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์

ผลงานวิจัยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุ 28 – 35 ปี ซึ่งมีสถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี ระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี ดำรงตำแหน่งพนักงานขาย ส่วนใหญ่เป็นตัวแทนจำหน่ายขายอุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างอยู่ในระดับมาก ส่วนพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านมีความรู้อยู่ในระดับมาก ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง อยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับบางครั้ง ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับบางครั้ง ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับจริง ระดับความสำเร็จของอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน อยู่ในระดับเหนือกว่าปานกลาง ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน อยู่ในระดับมากกว่าปานกลางด้านรายรับที่ได้จากการทำงานประมาณเฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 15,000 บาท

การทดสอบสมมุติฐานพบว่าข้อมูลส่วนบุคคลส่วนของพนักงานขาย และปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายที่แตกต่างกัน มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน ส่วนปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขาย ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายและปัจจัยด้านกลยุทธ์ในงานขายที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกันด้วย

คำสำคัญ : พนักงานขาย , ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขาย

Research Title : Key Success Factors of Salesperson for Home Construction and Decoration Stores in Bangkok Metropolitan

Name of Researcher : Miss. Kingkeaw Pornapiraksakul

Name of Institution : Business Administration Sripatum University

Year of Publication : B.E. 2554

ABSTRACT

This study of “Key Success Factors of Salesperson for Home Construction and Decoration Stores in Bangkok Metropolitan ” aims to study personal factors, knowledge in career, and attitude toward profession of construction material and home furnishing products sale person that influence to different success of selling construction material and home furnishing product. In addition, the study also aims to study personality and strategy in selling construction material and home furnishing products. Samples used in this research are 400 construction material and home furnishing product sale persons in Bangkok from 5 companies: Home Pro, Home Work, Index, Boonthavorn, and Cement Thai Home Mart. Research instrument used to collect information is questionnaire. Statistic used for data analysis are percentage, average, standard deviation, T-test, One-way Anova, and Pearson’s simple correlation analysis at the level of confidence of 95% with not exceeding 5% error by applying statistical computer program for social research.

Research result reveals that most of the samples are female with the age of 28-35 years old, holding a single status, bachelor degree, has been working shorter or equal to 2 years, holding a position of sale person. Most of them are sale representative for construction material. Sale person for construction material has knowledge in their career at the great level, and sale person for home furnishing products has knowledge at the great level as well. The attitude toward profession of employee in construction material and home furnishing store is in moderate level. Personality of sale person for construction material and home furnishing product is in “sometimes” level. Strategy in selling construction material and home furnishing products is in “correct” level. Success level of profession of sale person for construction material and home furnishing product, when compares with colleague, is in “more than moderate” level. When compares with colleague, sale volume is in a level of “more than moderate”. Average earning is 10,001 – 15,000 Baht per month.

Hypothesis testing found that personal information of sale persons and different level of career knowledge affect to different level of success in profession of construction material and home furnishing products sale person. Different attitude toward profession of sale person, sale person's personality, and strategy used in selling are related to different level of success in profession of construction material and home furnishing products sale person.

Keyword : Salesperson , Factors for Success Achievement in Profession of Salesperson

สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ.....	1
1	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
2	วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	4
3	คำถามการวิจัย.....	5
4	สมมุติฐานของการวิจัย.....	5
5	ขอบเขตของการวิจัย.....	5
6	นิยามศัพท์.....	7
7	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย.....	7
2	วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	8
1	แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	8
2	ผลการวิจัยที่เกี่ยวข้อง	27
3	ระเบียบวิธีการวิจัย	29
1	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	29
2	ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย	30
3	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	30
4	การรวบรวมข้อมูล	35
5	การวิเคราะห์ข้อมูล	36
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	38
1	การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา.....	38
2	การวิเคราะห์เชิงอนุมาน.....	50
5	สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	107
1	สรุปผลการวิจัย	108
2	อภิปรายผล	127
3	ข้อเสนอแนะ	129

สารบัญ(ต่อ)

หน้า

บรรณานุกรม.....	131
ภาคผนวก	134
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....	135
ประวัติย่อผู้วิจัย	143

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3-1 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่าง.....	30
4-1 แสดงจำนวนร้อยละเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	39
4-2 แสดงจำนวนร้อยละอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	39
4-3 แสดงจำนวนร้อยละสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	40
4-4 แสดงจำนวนร้อยละระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	40
4-5 แสดงจำนวนร้อยละระยะเวลาในการทำงาน.....	40
4-6 แสดงจำนวนร้อยละตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	41
4-7 แสดงจำนวนร้อยละประเภทสินค้าที่ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นตัวแทน.....	41
4-8 แสดงจำนวนร้อยละคำตอบของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง.....	42
4-9 แสดงจำนวนร้อยละคำตอบของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน.....	43
4-10 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของจำนวนร้อยละของปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานในร้านจำหน่าย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน.....	44
4-11 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน.....	46
4-12 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้าน.....	47
4-13 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของความสำเร็จของในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน.....	48
4-14 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของความสำเร็จของในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน.....	49
4-15 แสดงจำนวนร้อยละของรายได้จากการทำงานโดยประมาณเฉลี่ยต่อเดือน.....	49
4-16 แสดงจำนวนร้อยละของการเคยได้รับรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษพิเศษ.....	49
4-17 แสดงจำนวนร้อยละของสิ่งสำคัญที่สุด ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในอาชีพพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน.....	50
4-18 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามเพศ.....	51
4-19 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามอายุ.....	52
4-20 แสดงผลการเปรียบเทียบ ความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามสถานภาพ.....	52

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-21 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามระดับการศึกษา.....	53
4-22 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้าน ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามระยะเวลาในการ ทำงาน.....	54
4-23 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามเพศ.....	54
4-24 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามอายุ.....	55
4-25 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามสถานภาพ.....	55
4-26 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามระดับการศึกษา.....	56
4-27 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน.....	57
4-28 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามเพศ.....	57
4-29 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามอายุ.....	58
4-30 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามสถานภาพ.....	58
4-31 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามระดับการศึกษา.....	59
4-32 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน.....	60
4-33 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา.....	61

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-34 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือวัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วน ผสมของผงไม้, จี๊เลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลิเมอร์พลาสติก.....	61
4-35 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผ้าม่าน หรือเพดาน ที่สามารถกันความ ร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด.....	62
4-36 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระฉก Heat Strengthen คือกระฉกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็น เม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก.....	63
4-37 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ต แลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม.....	64
4-38 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่ สาธารณะ หรือกรุผนัง กรูฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกัน น้ำได้.....	65
4-39 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมี ความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย.....	66
4-40 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง หินสังเคราะห์ (Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุ สังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ชื้นน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาด สะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ.....	67
4-41 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อ แรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอก อาคาร.....	68

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-42 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สแตนเลสสตีล (Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งาน หนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ขึ้นสนิม จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาด ง่าย	69
4-43 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา.....	70
4-44 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอา ส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก.....	71
4-45 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความ ร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด.....	72
4-46 แสดงผลการเปรียบเทียบ ความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระฉก Heat Strengthen คือกระฉกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็น เม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก.....	73
4-47 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ต แลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม.....	74
4-48 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่ สาธารณะ หรือกรุผนัง กรูฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกัน น้ำได้.....	75
4-49 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมี ความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขัดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย.....	76

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-50 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตภัณฑ์จากวัสดุ สังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาด สะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ.....	77
4-51 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแรง รับน้ำหนักและทนต่อ แรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร....	78
4-52 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สแตนเลสสตีล (Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งาน หนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาด ง่าย.....	79
4-53 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา.....	80
4-54 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอา ส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก.....	81
4-55 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความ ร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด	82
4-56 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระฉก Heat Strengthen คือกระฉกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็น เม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก.....	83
4-57 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ต แลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม.....	84

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-58 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่ สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกัน น้ำได้.....	85
4-59 ตารางที่ 4-59 แสดงผลการเปรียบเทียบ ความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ ตกแต่งบ้านจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับ ภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความ สะอาดง่าย.....	86
4-60 ตารางที่ 4-60 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพ ของพนักงานขายอุปกรณ์ ตกแต่งบ้านจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง หินสังเคราะห์ (Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อรา และทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ.....	87
4-61 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแรง รับน้ำหนักและทนต่อ แรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร....	88
4-62 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านจำแนก ปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สเตนเลสตีล (Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งาน หนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาด ง่าย.....	89
4-63 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้าน ทักษะคิดต่ออาชีพพนักงาน ขายในร้าน จำหน่ายอุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน.....	90
4-63 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้าน ทักษะคิดต่ออาชีพพนักงาน ขายในร้าน จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน กับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน.....	92
4-65 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้าน ทักษะคิดต่ออาชีพพนักงาน ขายในร้าน จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท.....	94

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-66 ตารางที่ 4-66 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน.....	96
4-67 ตารางที่ 4-67 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน.....	97
4-68 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและ ตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท.....	99
4-69 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงาน ขายอุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน.....	101
4-70 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงาน ขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน.....	103
4-71 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงาน ขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท.....	104

สารบัญภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

2-1	แสดงโมเดลองค์ประกอบทัศนคติ 3 ประการ (Tricomponent attitude model).....	9
2-2	แสดงลำดับชั้นความต้องการตามทฤษฎีของมาสโลว์.....	13
2-3	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอีโก้และซูเปอร์อีโก้ (Interrelationship Among Id, Ego and Superego).....	14