

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญ	(7)
สารบัญตาราง	(11)
สารบัญภาพ	(13)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
สมมุติฐานของการวิจัย	3
ขอบเขตของการวิจัย	3
กรอบแนวคิดในการวิจัย	4
นิยามศัพท์เฉพาะ	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
<b>บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</b>	<b>7</b>
แนวคิดเกี่ยวกับสัถยภาพ	7
แนวคิดเกี่ยวกับทักษะในการทำงาน	19
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาบุคลากร	29
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพนักงานขาย	36
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	45
<b>บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย</b>	<b>51</b>
ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	51

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	51
การเก็บรวบรวมข้อมูล	52
การวิเคราะห์ข้อมูล	52
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	53
<b>บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล</b>	<b>55</b>
ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	57
ส่วนที่ 2 วิเคราะห์การพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขายของบุคลากร ในบริษัท เรดคอนกรุป จำกัด	59
ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการพัฒนาศักยภาพ ด้านทักษะการขายในบริษัท เรดคอนกรุป จำกัด ของบุคลากร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์	88
<b>บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ</b>	<b>117</b>
วิธีดำเนินการวิจัย	117
สรุปผลการวิจัย	118
อภิปรายผล	124
ข้อเสนอแนะ	127
ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป	128
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>129</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>133</b>
แบบสอบถาม	135
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>141</b>

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
2.1	แสดงคำอธิบายของระดับศักยภาพ	14
4.1	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม	57
4.2	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ของบุคลากร จำแนกตามเพศ	59
4.3	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ของบุคลากร จำแนกตามอายุ	64
4.4	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ของบุคลากร จำแนกตามระดับการศึกษา	70
4.5	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ของบุคลากร จำแนกตามประสบการณ์การทำงาน	76
4.6	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ของบุคลากร จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	82
4.7	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ในบริษัท เรดอนกรุ๊ป จำกัด ของบุคลากร จำแนกตามเพศ	88
4.8	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ในบริษัท เรดอนกรุ๊ป จำกัด ของบุคลากร จำแนกตามอายุ	93
4.9	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ในบริษัท เรดอนกรุ๊ป จำกัด ของบุคลากร จำแนกตามระดับการศึกษา	97
4.10	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ในบริษัท เรดอนกรุ๊ป จำกัด ของบุคลากร จำแนกตามประสบการณ์การทำงาน	104
4.11	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการพัฒนาศักยภาพด้านทักษะการขาย ในบริษัท เรดอนกรุ๊ป จำกัด ของบุคลากร จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	110

## สารบัญภาพ

ภาพที่

หน้า

1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

4