



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง “ปัจจัยจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานขายบริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด”

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาหาข้อมูลประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ เรื่องปัจจัยจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานขายบริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานขายบริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้รับจะเก็บเป็นความลับ โดยจะไม่มีผลกระทบต่อการทำงานของ ท่าน จึงขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง () ที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดตอบแบบสอบถามต่อไปนี้ โดยทำเครื่องหมาย ✓ ใน () หน้าข้อความที่ตรงกับท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว

1. เพศ

() 1. ชาย

() 2. หญิง

2. ปัจจุบันอายุอยู่ในช่วงใด

() 1. ต่ำกว่า 30 ปี

() 2. 30-40 ปี

() 3. 41-50 ปี

() 4. 51 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

() 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี

() 2. ปริญญาตรี

() 3. สูงกว่าปริญญาตรี

4. สถานภาพสมรส

() 1. โสด

() 2. สมรส

() 3. แยกกันอยู่

() 4. หย่า/หม้าย

5. ท่านสมัครเข้ามาทำงานกับบริษัทฯนี้ครั้งแรกในตำแหน่งใด

() 1. เจ้าหน้าที่ประสานงานขาย/ผู้แทนขาย

() 2. โอนย้ายมาจากแผนกอื่น (โปรดระบุแผนกที่ท่านย้ายมา)

แผนก.....

6. ประสบการณ์ในการเป็นพนักงานขาย

- () 1. ต่ำกว่า 1 ปี () 2. 1-3 ปี () 3. 4-6 ปี
 () 4. 7-9 ปี () 5. 10-12 ปี () 6. 13-15 ปี
 () 7. 16-18 ปี () 8. 19-20 ปี () 9. มากกว่า 20 ปีขึ้นไป

7. รายได้ต่อเดือน (เฉพาะเงินเดือน) ของท่านอยู่ในช่วงใด

- () 1. ต่ำกว่า 15,000 บาท () 2. 15,000 – 20,000 บาท
 () 3. 20,001 – 25,000 บาท () 4. 25,001 – 30,000 บาท
 () 5. 30,001 – 35,000 บาท () 6. มากกว่า 35,000 บาท

8. ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบันของท่าน

- () 1. เจ้าหน้าที่ประสานงานขาย () 2. ผู้แทนขายตรง

9. สาเหตุที่ท่านเลือกทำงานกับบริษัทนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ชื่อเสียงของบริษัท () 2. ความมั่นคง
 () 3. สภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี () 4. ผู้บริหารมีวิสัยทัศน์
 () 5. เงินเดือนเป็นที่น่าพอใจ () 6. นโยบายการบริหารที่ชัดเจน

ปัจจัยในการจูงใจ ในที่นี้จะหมายความถึงเฉพาะ ผลตอบแทน และสิ่งต่างๆที่ทางบริษัท จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการกระตุ้นความพยายามและผลการปฏิบัติงานของ พนักงานขาย

การจูงใจ หมายถึง ความพยายามของพนักงานขายที่เพิ่มขึ้น ในการทำภารกิจใดภารกิจหนึ่ง

ส่วนที่ 2 ปัจจัยจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานขายบริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด

10. ต่อไปนี้ ปัจจัยที่ช่วยให้ท่านอยากทำงานกับบริษัทต่อไป ในข้อใดที่บริษัทได้เสนอ ให้กับท่าน กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับท่านมากที่สุด (กรุณาตอบทุกข้อ)

10. ปัจจัยที่บริษัทได้เสนอ ให้กับท่าน		ไม่ได้รับ	ปัจจัยที่บริษัทมอบให้กับท่าน
ได้รับ			
พอใจ	ไม่พอใจ		
			เงินเดือน
			1. เงินเดือน
			2. โบนัสประจำปี
			3. การเลื่อนขึ้นเงินเดือน
			ความมั่นคงในหน้าที่การงาน
			4. ความรู้สึกมั่นคงในการทำงาน
			5. ความรู้สึกมั่นคงขององค์กร
			นโยบายและการบริหารงาน
			6. การมีส่วนร่วมในการวางแผนการทำงาน
			7. การบริหารงานที่มีความเป็นธรรม
			สภาพแวดล้อมในการทำงาน
			8. การมีอุปกรณ์, เครื่องมือและเครื่องใช้ที่เหมาะสมกับองค์ประกอบของการทำงาน
			วิธีการบังคับบัญชา
			9. ความยุติธรรมในการบริหารงานจากผู้บังคับบัญชา
			10. การมีผู้บังคับบัญชาที่คอยควบคุมการทำงานอย่างห่วงใย
			ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน
			11. การติดต่อและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างเพื่อนร่วมงาน

11. กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ หน้าปัจจัยจุดต่อไปนี้ทุกข้อ เพื่อแสดง **ระดับที่ปัจจัยเหล่านี้มีความสำคัญต่อการทำงานของท่าน** โดย

- 5 หมายถึง มีความสำคัญมากที่สุด 4 หมายถึง มีความสำคัญมาก
 3 หมายถึง มีความสำคัญปานกลาง 2 หมายถึง มีความสำคัญน้อย
 1 หมายถึง มีความสำคัญน้อยที่สุด

11. ระดับความสำคัญในการกระตุ้นให้ท่าน ใช้ความพยายามในการทำงานเพิ่มขึ้น					ปัจจัยต่อไปนี้มีความสำคัญในการที่ช่วยให้ท่านอยากทำงาน กับบริษัทต่อไป
5	4	3	2	1	
					เงินเดือน
					1. เงินเดือน
					2. โบนัสประจำปี
					3. การเลื่อนขึ้นเงินเดือน
					ความมั่นคงในหน้าที่การงาน
					4. ความรู้สึกมั่นคงในการทำงาน
					5. ความรู้สึกมั่นคงขององค์กร
					นโยบายและการบริหารงาน
					6. การมีส่วนร่วมในการวางแผนการทำงาน
					7. การบริหารงานที่มีความเป็นธรรม
					สภาพแวดล้อมในการทำงาน
					8. การมีอุปกรณ์, เครื่องมือและเครื่องใช้ที่เหมาะสมกับ องค์ประกอบของการทำงาน
					วิธีการบังคับบัญชา
					9. ความยุติธรรมในการบริหารงานจากผู้บังคับบัญชา
					10. การมีผู้บังคับบัญชาที่คอยควบคุมการทำงานอย่าง ห่วงใย
					ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน
					11. การติดต่อและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่าง เพื่อนร่วมงาน

12. กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ หน้าปัจจัยจุดต่อไปนี้ทุกข้อ เพื่อแสดงให้เห็นว่า**ปัจจัยจุด**
เหล่านี้มีระดับความสำคัญของท่าน โดย

5 หมายถึง สำคัญมากที่สุด 4 หมายถึง สำคัญมาก 3 หมายถึง สำคัญปานกลาง
2 หมายถึง สำคัญน้อย 1 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด

ระดับ ความสำคัญ ของ ปัจจัยจุดที่มีต่อท่าน					ปัจจัยจุดที่จะช่วยให้ความพยายามของท่านเพิ่มขึ้นในการทำภารกิจใดภารกิจ หนึ่งให้บรรลุเป้าหมาย
5	4	3	2	1	
					ความสำเร็จในการทำงาน
					1. ความสำเร็จของงานในหน้าที่ มีผลต่อการจูงใจ เช่น สามารถทำงานเสร็จตามเป้าหมาย สามารถแก้ปัญหาต่างๆจนทำงานสำเร็จได้ หรือ สามารถป้องกันปัญหาที่จะเกิดจนงานสำเร็จได้
					การได้รับการยอมรับนับถือจากคนอื่นรอบข้าง
					2. การยกย่องชมเชยจากผู้บริหาร
					3. การได้รับการยอมรับนับถือจาก เพื่อนร่วมงาน
					4. การได้รับการยอมรับนับถือจาก การมีเกียรติศักดิ์ศรีในอาชีพ
					ลักษณะงานที่ทำ
					5. ลักษณะของงานที่ทำท้าทายความสามารถ
					6. งานตรงกับความถนัดและความรู้ที่ได้ศึกษามา
					ความรับผิดชอบ
					7. ปริมาณที่ได้รับมีปริมาณที่เหมาะสมกับเวลา
					8. การได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจในงานที่รับผิดชอบ
					9. การได้รับมอบหมายงานที่สำคัญ
					10. การให้อิสระในการทำงาน
					ความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน
					11. การมีโอกาสได้ก้าวสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น เมื่อปฏิบัติงานได้สำเร็จ
					โอกาสในการเจริญเติบโตในสายงาน
					12. การส่งเสริมให้มีความรู้ความชำนาญ ด้านการฝึกอบรมหรือศึกษาต่อ
					13. การส่งเสริมให้มีความรู้ความชำนาญ ด้านการดูงานนอกสถานที่ หรือต่างประเทศ
					14. การส่งเสริมให้มีความรู้ความชำนาญ ด้านการหมุนเวียนงาน

13. กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ หน้าปัจจัยจุดต่อไปนี้ทุกข้อ เพื่อแสดงให้เห็นว่า **ปัจจัยจุด** **เหล่านี้มีผลต่อระดับความพึงพอใจ** ของท่านอย่างไร โดย

5 หมายถึง พึงพอใจมากที่สุด 4 หมายถึง พึงพอใจมาก 3 หมายถึง พึงพอใจปานกลาง
2 หมายถึง พึงพอใจน้อย 1 หมายถึง พึงพอใจน้อยที่สุด

ระดับ ความพึงพอใจ ของ					ปัจจัยจุดที่จะช่วยให้ความพยายามของท่านเพิ่มขึ้นในการทำภารกิจใด ภารกิจหนึ่งให้บรรลุเป้าหมาย
5	4	3	2	1	
					ความสำเร็จในการทำงาน
					1. ความสำเร็จของงานในหน้าที่ มีผลต่อการจูงใจ เช่น สามารถทำงานเสร็จตามเป้าหมาย สามารถแก้ปัญหาต่างๆทำงานสำเร็จได้ หรือ สามารถป้องกันปัญหาที่จะเกิดจนงานสำเร็จได้
					การได้รับการยอมรับนับถือจากคนอื่นรอบข้าง
					2. การยกย่องชมเชยจากผู้บริหาร
					3. การได้รับการยอมรับนับถือจาก เพื่อนร่วมงาน
					4. การได้รับการยอมรับนับถือจาก การมีเกียรติศักดิ์ศรีในอาชีพ
					ลักษณะงานที่ทำ
					5. ลักษณะของงานที่ท้าทายความสามารถ
					6. งานตรงกับความถนัดและความรู้ที่ได้ศึกษามา
					ความรับผิดชอบ
					7. ปริมาณที่ได้รับมีปริมาณที่เหมาะสมกับเวลา
					8. การได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจในงานที่รับผิดชอบ
					9. การได้รับมอบหมายงานที่สำคัญ
					10. การให้อิสระในการทำงาน
					ความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน
					11. การมีโอกาสได้ก้าวสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น เมื่อปฏิบัติงานได้สำเร็จ
					โอกาสในการเจริญเติบโตในสายงาน
					12. การส่งเสริมให้มีความรู้ความชำนาญ ด้านการฝึกอบรมหรือศึกษาต่อ
					13. การส่งเสริมให้มีความรู้ความชำนาญ ด้านการดูงานนอกสถานที่ หรือ ต่างประเทศ
					14. การส่งเสริมให้มีความรู้ความชำนาญ ด้านการหมุนเวียนงาน

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเรื่องปัจจัยจูงใจพนักงานขาย

14. ท่านคิดว่าสิ่งที่บริษัทฯ ต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงในการส่งเสริม/ผลักดันให้พนักงานขายมีแรงจูงใจที่จะใช้ความพยายามเพิ่มในการทำงานได้แก่อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถาม

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นาย วิสุทธิ เผ่าเหลืองทอง
วัน เดือน ปี เกิด	11 พฤษภาคม 2527
ประวัติการศึกษา	ปีการศึกษา 2544 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย ปีการศึกษา 2549 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2549 – 2552 ตำแหน่ง Sale Coordinating Officer – Bangkok Business บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด พ.ศ. 2553 – 2554 ตำแหน่ง Sale Representative – Bangkok Business บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด พ.ศ. 2554 ตำแหน่ง Sale Manager – Northeastern Business บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด