การพัฒนาศักยภาพพนักงานขายที่มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้า กรณีศึกษา : บริษัทโตโยต้าพิษณุโลก ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขายุทธศาสตร์การพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม

## IMPACT OF SALESPERSON'S POTENTIALITY DEVELOPMENT TO THE CUSTOMERS'S SATISFACTION CASE STUDY: TOYOTA PHITSANULOK TOYOTA'S DEALER CO., LTD.,

esis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Art

Field in Development Strategy

Pibulsongkram Rajabhat University

2004

	ชอเรองวทยานพนธ	การพฒนาศกยภาพพนกงานขายทมผลตอกวามพงพอเจ	
		ของลูกค้า กรณีศึกษา : บริษัทโตโยต้าพิษณุโลก ผู้จำหน่าย	
	ชื่อนักศึกษา	โดโยตัว จำกัด นายไพสาน จินตปัญญา	
	ประธานที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	ดร.สุขแก้ว คำสอน	
	กรรมการ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภาณุวัฒน์ ภักดีวงศ์	
	กรรมการ	ดร.จีรพงษ์ มะปะวงศ์	
		ษา มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม อนุมัติให้นับวิทยานีพนธ์ฉบับนี้	
	เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม	มหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต ลาขายุทธิตาลตร์การพัฒนา	
		<i>ไ</i> ฟร พน	
		คร.สว่าง ภู่พัฒน์วิบูลย์)	
	วันที่ <u>30</u> เดีย	อน กับยายน พ.ศ. 2547	
	คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์		
	AICHE 1131911111946 THE AIGH		
		ประธานกรรมการ	
		(ดร.สุขแก้ว ศึกสุยน)	
23			ı
	// //	กรรมการ	}
	(ผู้ช่วยคา	ล์ดราจารย์ จราภาณุวัฒน์ ภักดีวงศ์)	
		กรรมการ	
		(ดร.จีรพงษ์ มะปะวงศ์)	
		Jan Wame.	
		ผู้ทรงคุณวุฒิ	
		(ดร.กุสุมา ผลาพรม)	

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม