

แบบรายงานผลการดำเนินงานโครงการ
ภายใต้แผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
Sustainable Development Goals (SDGs)

1. ชื่องานวิจัย (Research Title)

The flexibility of salespeople and management teams: How they interact and influence performance during the COVID-19 pandemic

2. ความสัมพันธ์ SDG ข้อ 8 (Related to SDG No. 8)



- ส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง ครอบคลุม และยั่งยืน การจ้างงานเต็มที่ และมีผลผลิตภาพ และงานที่สมควรสำหรับทุกคน
- (Promote sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all)

3. เป้าหมาย และตัวชี้วัด SDG ข้อ. 8 (Metric/Indicator No. 8)

มิติด้านเศรษฐกิจและความมั่งคั่ง SDG 8

- เพื่อพัฒนาให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างยั่งยืน มีความเสมอภาค ไม่มีช่องว่างระหว่างชนชั้น และมีอาชีพการงานที่มีคุณค่าและเท่าเทียมกัน มีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เป็นมิตรต่อโลก และทำให้คุณภาพชีวิตของเราดีขึ้น มีบ้านหรือที่อยู่อาศัยในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย

4. ที่มาของโครงการ และการสำรวจความต้องการของชุมชน สังคม (Project background and social observation)

เนื่องด้วยสถานการณ์โควิดทำให้พนักงานขายต้องปรับวิธีการขายทั้งหมดรวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจการขายระหว่างประเทศต้องปรับกลยุทธ์การขายมาเป็นขายในประเทศมากขึ้น เนื่องจากอุปสรรคของการเดินทางระหว่างประเทศ ทำให้พนักงานขายต้องปรับตัวเป็นอย่างมากเพื่อที่จะทำการขายให้บรรลุตามเป้าหมาย งานวิจัยฉบับนี้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้พนักงานขายสามารถปรับตัวได้ดีในช่วงโควิด 19

5. วิธีการดำเนินงาน (Methodology)

งานวิจัยฉบับนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพโดยมีกลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงานขายชาวไทยที่ทำงานในบริษัทที่ดำเนินการขายระหว่างประเทศ จำนวน 227 คน จาก 120 บริษัทในประเทศไทย

6. สรุปผลผลิต (Output) และผลลัพธ์ (Outcome)

6.1 เสิ่งปริมาณ

- ผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย 227 คน

6.2 เสิ่งคุณภาพ

ผู้วิจัยได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ และสามารถนำไปพัฒนาองค์กรได้ต่อไป

7. ผลกระทบ (Impact)

- ระดับท้องถิ่น (Local)
- ระดับภูมิภาค (Regional)
- ระดับชาติ (National)
- ระดับโลก (Global)


1. เอกสารแนบ (Attached files): ไฟล์บันทึกข้อมูล (Word, PDF), รูปภาพกิจกรรม (Pictures)

<https://drive.google.com/file/d/1NEoc9nZVWay9cgYwTb1JiB-lpXbMubhb/view?usp=sharing>

Asia Pacific Management Review 28 (2023) 99–109


HOSTED BY

Contents lists available at ScienceDirect

 ELSEVIER

Asia Pacific Management Review

journal homepage: www.elsevier.com/locate/apmr



The flexibility of salespeople and management teams: How they interact and influence performance during the COVID-19 pandemic

Peerayuth Charoensukmongkol ^a, Arti Pandey ^{b,*}

^a International College, National Institute of Development Administration, 148 Serithai Road, Klong-Chan, Bangkok, 10240, Thailand
^b International College, Rajamangala University of Technology Krungthep, 2 Nang Linchi Road, Sathon, Bangkok, 10120, Thailand

ARTICLE INFO

Article history:
Received 20 July 2021
Received in revised form 21 April 2022
Accepted 1 July 2022
Available online 7 July 2022

Keywords:

ABSTRACT

This research examines the effect of salespeople's functional flexibility on sales performance during the COVID-19 pandemic. Grounded in the contingency approach to management and the person-environment fit theory, we analyze whether the flexibility of the management team with which salespeople work moderates the effect of their functional flexibility on sales performance. The study collected data from a sample of 227 salespeople in 120 sales organizations in Bangkok, Thailand. Partial least squares structural equation modeling was used in data analysis. Although the results from the model estimation support the significant positive association between salespeople's functional flexibility and sales performance, the moderating effect analysis clarifies that the positive association is present only