

บรรณานุกรม



หนังสือภาษาไทย

ญาณเกษ ทงสีมา และจิระภา เอเมะสิทธิ์, คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. การบริหารการขาย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2521.

ประยูร บุญประเสริฐ, คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. การวิจัยตลาด. พระนคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2515.

ปรีชา วอนขอพร และสุรñana วิวัฒน์ชาติ, คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. การบริหารการขาย. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2522.

อศุศลย์ จากุรงคกุล. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์แก้ไขปรับปรุงครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2521.

วารสาร และเอกสารที่มีกำหนดระยะเวลาออกแน่นอน ภาษาไทย

เจริญ จิตะสมบัติ. "การพัฒนาเทคโนโลยีในเอสซออุตสาหกรรม." วารสารองค์การเภสัชกรรม 4 (กรกฎาคม-กันยายน 2521) : 5 - 6.

"พระราชบัญญัติยา (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2522." วารสารเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย 33 (มกราคม - มีนาคม 2522) : 55 - 83.

กลาโหม, กระทรวง. กรมการแพทย์ทหารบก. รายงานกิจการสายแพทย์ของกองทัพประจำปีงบประมาณ 2520, ภาค ประมวลคำสั่ง ระเบียบ ข้อบังคับ คำชี้แจงเกี่ยวกับกิจการสายแพทย์ เล่มที่ 11 (พ.ศ. 2511). กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ยุทธการทหารบก, 2511.

โทรศัพท์แห่งประเทศไทย, องค์การ. สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์เขตโทรศัพท์นครหลวง มกราคม 2523. กรุงเทพมหานคร : บริษัทโรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด.

สาธารณสุข, กระทรวง. กรมการแพทย์. รายงานประจำปี พ.ศ. 2521. กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด เซ็นทรัลเอ็กซ์เพรสศึกษาการพิมพ์.

สำนักนายกรัฐมนตรี, สวัสดิการสำนักงานปลัด. ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2521. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สำนักเลขาธิการ คณะรัฐมนตรี, 2522.

อนามัยแห่งประเทศไทย, สมาคม. ปฏิทินสาธารณสุข พ.ศ. 2522. กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลสหประชาพาณิชย์.

วิทยานิพนธ์ และเอกสารอื่น ภาษาไทย

การณี อริยวุฒยากร. "การศึกษาการบริหารงานขายของบริษัทต่างประเทศในประเทศไทย." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเกษตรกรรม บัณฑิตวิทยาลัย, 2522.

อคุลย์ จาทูรงค์กุล. "กระบวนการขายและสนับสนุนการขายโดยพนักงาน." เอกสารประกอบคำบรรยายวิชาการสื่อสารการตลาด, สาขาวิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2522.

บริษัทเซอร์เวย์รีเซอร์ชางอก จำกัด. "การใช้เทคนิคการวิจัยตลาด เพื่อช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่." คู่มือประกอบการสัมมนา, ธันวาคม 2516.

ชูเกียรติ กาญจนชาติ, กรรมการผู้จัดการบริษัทไพบูลย์วัฒนา จำกัด. "การจัดองค์การทางการตลาดของบริษัทไพบูลย์วัฒนา จำกัด."

บริษัทไพบูลย์วัฒนา จำกัด. "หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานขายของบริษัทไพบูลย์วัฒนา จำกัด." เกษตรกรรม, องค์การ. กองการจำหน่าย. "มติคณะรัฐมนตรีเรื่องการชื้อยาและเวชภัณฑ์ จากองค์การเกษตรกรรม". โรเนียว.

สำนักนายกรัฐมนตรี, กรมประชาสัมพันธ์, คณะกรรมการบริหารวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์, ที่ สร. 1909/ว. 41 วันที่ 7 มี.ค. 2522. "เรื่องการโฆษณาทางวิทยุกระจายเสียง." เรียนผู้อำนวยการสถานี นายสถานี หัวหน้าสถานี. โรเนียว.

สำนักนายกรัฐมนตรี, กรมประชาสัมพันธ์, คณะกรรมการบริหารวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์,
ที่ สร.1609/ว.41 วันที่ 8 พ.ค. 2522. "เรื่องการโฆษณาทางวิทยุกระจาย
เสียง." เรียนผู้อำนวยการสถานีวิทยุโทรทัศน์ทุกสถานี. โรเนียว.

สำนักนายกรัฐมนตรี, กรมประชาสัมพันธ์, คณะกรรมการบริหารวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์,
"ระเบียบว่าด้วยการตรวจพิจารณาการโฆษณาทางวิทยุกระจายเสียง พ.ศ. 2522"
ให้ไว้ ณ วันที่ 7 มีนาคม 2522. โรเนียว.

สำนักนายกรัฐมนตรี, กรมประชาสัมพันธ์, คณะกรรมการบริหารวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์.
"ระเบียบคณะกรรมการบริหารวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์ว่าด้วยการโฆษณาสินค้า
และบริการทางวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์ พ.ศ. 2521" ออกให้ ณ วันที่ 16
มกราคม 2511. โรเนียว.

สาธารณสุข, กระทรวง. สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา. กองควบคุมยา. "สถิติใบอนุญาต
ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับยาทั่วราชอาณาจักรถึงเดือนกรกฎาคม 2522." โรเนียว.

สาธารณสุข, กระทรวง. สำนักงานปลัดกระทรวงฯ. กองโรงพยาบาลภูมิภาค. "รายชื่อโรงพยาบาล
บาลในเขตภูมิภาค." โรเนียว.

สาธารณสุข, กระทรวง. สำนักงานปลัดกระทรวงฯ. กองการประกอบโรคศิลปะ. "จำนวนสถาน
พยาบาลเอกชนทั่วประเทศ ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2522." โรเนียว.

สัมภาษณ์

กรรมการผู้จัดการ บริษัทฯ ก. สัมภาษณ์, 14 พฤศจิกายน 2522.

เจ้าหน้าที่กองสาธารณสุขภูมิภาค สำนักงานปลัดกระทรวงฯ กระทรวงสาธารณสุข. สัมภาษณ์,

22 มกราคม 2523.

คำร้อง แก้วไสย. หัวหน้ากองการเจ้าหน้าที่ องค์การเภสัชกรรม. สัมภาษณ์, 6 ธันวาคม 2522.

ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัทฯ ข. สัมภาษณ์, 18 พฤศจิกายน 2522.

ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัทฯ จำนวน 20 บริษัท. สัมภาษณ์, 15 พฤศจิกายน - 26 ธันวาคม 2522.

ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัทฯ ง. สัมภาษณ์, 10 มกราคม 2523.

ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัทฯ จำนวน 10 บริษัท. สัมภาษณ์, พฤศจิกายน 2522.

ผู้แทนยา บริษัท ค. สัมภาษณ์, 20 พฤศจิกายน 2522.

ผู้แทนยา จำนวน 7 บริษัท. สัมภาษณ์, ผู้แทนยาจำนวน 5 บริษัท. ติดตามการปฏิบัติงาน,
กันยายน - ตุลาคม 2522.

ผู้แทนยา จำนวน 8 คน จาก 8 บริษัท. สัมภาษณ์, 10 - 22 พฤศจิกายน 2522.

เภสัชกรและเจ้าหน้าที่แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลราชวิถี. สัมภาษณ์, 11 ธันวาคม 2522.

เภสัชกร ของเภสัชกรรม และสถานจำหน่ายยา โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า. สัมภาษณ์,
22 พฤศจิกายน 2522.

เภสัชกร แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลศิริพยาบาล. สัมภาษณ์, 13 ธันวาคม 2522.

เภสัชกร แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลรามธิบดี. สัมภาษณ์, 6 ธันวาคม 2522.

หนังสือภาษาอังกฤษ

Boyd, Haper W.; Westfall, Palph.; and Stasch, Stanleys. Marketing Research: Text and Cases. 4th ed. Taipei : The Tan Chiang Book Co., 1977,

Kotler, Philip. Marketing Management : Analysis, Planning and Control. 2nd ed. New Delhi : Prentice-Hall of India Private Limited., 1973.

Stanton, William J, and Buskirk, Richard H. Management of the Sales Force. 4th ed. Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1974.

Shao, Stephen P. Statistics for Business and Economics. Ohio : Charles E. Merrill Books, Inc., 1967.

Thompson, Joseph W. Selling : Behavior Science Approach. New York : Mc Graw-Hill Book Co., 1966.

Young, James R. and Mondy, Robert W.; East Texas State University. Selling: Function, Theory and Practice. The Dryden Press, 1978.

บทความและวารสารภาษาอังกฤษ

Chukiert Ganjanashart. "Drug Marketing Section Country Report : Thailand," FAPA Congress 1976.

C/O Advertising & Media Consultant Ltd. Thai Medical Directory 1978.

International Research Associates (Asia) Ltd. "Contact with Pharmaceutical Companies." Medical Progress (July 1978).

King, Donald C. "Marketing Prescription Drugs." Michigan Business Reports Number 56 (The University of Michigan, U.S.A., 1968).

เอกสารภาษาอังกฤษ

Chukiert Ganjanashart. "Pharmaceutical Distribution Channel in Thailand 1978."

Churchill. " โน้ตประกอบคำสอนวิชาการวิจัยการตลาดขั้นสูง ณ มหาวิทยาลัย Wisconsin."
ใช้เป็นเอกสารในการบรรยายวิชา Marketing Research and Problem Solving
ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2522.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.

ข้อบัญญัติตามพระราชบัญญัติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับคุ้มครองการโฆษณา

1. ตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 (แก้ไขใหม่ พ.ศ. 2522)

มาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้

"ยา" หมายความว่า

- (1) วัตถุที่รับรองไว้ในคำรายาที่รัฐมนตรีประกาศ
- (2) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้ในการวินิจฉัย บำบัด บรรเทา รักษา หรือป้องกันโรค หรือความเจ็บป่วยของมนุษย์หรือสัตว์
- (3) วัตถุที่เป็นเภสัชเคมีภัณฑ์ หรือเภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป หรือ
- (4) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับให้เกิดผลแก่สุขภาพ โครงสร้าง หรือการกระทำหน้าที่ใด ๆ ของร่างกาย ของมนุษย์หรือสัตว์

วัตถุตาม (1) (2) หรือ (4) ไม่หมายความรวมถึง

- (ก) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้ในการเกษตรหรือการอุตสาหกรรมตามที่รัฐมนตรีประกาศ
- (ข) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้เป็นอาหารสำหรับมนุษย์ เครื่องกีฬา เครื่องมือเครื่องใช้ ในการส่งเสริมสุขภาพ เครื่องสำอาง หรือเครื่องมือและส่วนประกอบของเครื่องมือ ที่ใช้ในการ ประกอบโรคศิลปะ หรือวิชาชีพเวชกรรม
- (ค) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้ในห้องวิทยาศาสตร์สำหรับการวิจัย การวิเคราะห์ หรือ การชันสูตรโรคซึ่งมิได้กระทำโดยตรงต่อร่างกายของมนุษย์

"ยาแผนปัจจุบัน" หมายความว่า ยาที่มุ่งหมายสำหรับใช้ในการประกอบวิชาชีพเวชกรรม การประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบัน หรือการบำบัดโรคสัตว์

"ยาแผนโบราณ" หมายความว่า ยาที่มุ่งหมายสำหรับใช้ในการประกอบโรคศิลปะ แผนโบราณ หรือการบำบัดโรคสัตว์ ซึ่งอยู่ในตำรายาแผนโบราณที่รัฐมนตรีประกาศ หรือยาที่รัฐมนตรีประกาศเป็นยา แผนโบราณ หรือยาที่ได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนตำรับยา เป็นยาแผนโบราณ

"ยาอันตราย" หมายความว่า ยาแผนปัจจุบัน หรือยาแผนโบราณที่รัฐมนตรีประกาศ เป็นยาอันตราย

"ยาควบคุมพิเศษ" หมายความว่า ยาแผนปัจจุบัน หรือยาแผนโบราณที่รัฐมนตรีประกาศ เป็นยาควบคุมพิเศษ

"ยาใช้ภายนอก" หมายความว่า ยาแผนปัจจุบัน หรือยาแผนโบราณที่มุ่งหมายสำหรับใช้ ภายนอก

"ยาใช้เฉพาะที่" หมายความว่า ยาแผนปัจจุบันหรือยาแผนโบราณที่มุ่งหมายใช้เฉพาะที่ กับผิวหนัง หู ตา จมูก ปาก ทวารหนัก ช่องคลอด หรือทอัสสาวะ

"ยาสามัญประจำบ้าน" หมายความว่า ยาแผนปัจจุบันหรือยาแผนโบราณ ที่รัฐมนตรีประกาศ เป็นยาสามัญประจำบ้าน

"ยาบรรจุเสร็จ" หมายความว่า ยาแผนปัจจุบันที่ได้ผลิตขึ้นเสร็จในรูปต่าง ๆ ทางเภสัชกรรม ซึ่งบรรจุในภาชนะหรือหีบห่อที่ปิดหรือผนึกไว้ และมีฉลากครบถ้วนตามพระราชบัญญัติ

"ยาสมุนไพร" หมายความว่า ยาที่ได้จากพืชชาติ สัตว์ หรือ แร่ ซึ่งมีโคผสม ประจุ หรือ แปรสภาพ

"ผลิต" หมายความว่า ทำ ผสม ประจุหรือแปรสภาพ และหมายความรวมถึงเปลี่ยนรูปยา แฉงยา เป็นยาบรรจุเสร็จ

"ขาย" หมายความว่ารวมถึง จำหน่าย จ่าย แจก หรือแลกเปลี่ยน ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในทางการค้า หรือการมีไว้เพื่อขาย

"ฉลาก" หมายความว่ารวมถึง รูป รอยประติษฐ์ เครื่องหมาย หรือข้อความใด ๆ ซึ่งแสดงไว้ที่ภาชนะหรือหีบหอบบรรจุยา

"เอกสารกำกับยา" หมายความว่ารวมถึง กระดาษหรือวัตถุอื่นใดที่ทำให้ปรากฏความหมายด้วยรูป รอยประติษฐ์ เครื่องหมายหรือข้อความใด ๆ เกี่ยวกับยาที่สอดแทรกหรือรวมไว้กับภาชนะหรือหีบหอบบรรจุยา

"ตำรับยา" หมายความว่า สูตรซึ่งระบุส่วนประกอบสิ่งปรุงที่มียารวมอยู่ด้วย ไม่ว่าสิ่งปรุงนั้นจะมีรูปลักษณะใด และให้หมายความรวมถึงยาที่มีลักษณะเป็นวัตถุสำเร็จรูปทางเภสัชกรรม ซึ่งพร้อมที่จะนำไปใช้แก่มนุษย์หรือสัตว์ใด

"ผู้ประกอบการวิชาชีพเวชกรรม" หมายความว่า ผู้ประกอบวิชาชีพเวชกรรมตามกฎหมายว่าด้วยวิชาชีพเวชกรรม

"ผู้ประกอบการโรคศิลปะแผนปัจจุบัน" หมายความว่า ผู้ประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบันในสาขาทันตกรรม เภสัชกรรม การผดุงครรภ์ หรือการพยาบาลตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการประกอบโรคศิลปะ

มาตรา 88 การโฆษณาขายยาจะตอง

(1) ไม่เป็นการโอ้อวดสรรพคุณยาหรือวัตถุอันเป็นส่วนประกอบของยา ว่าสามารถบำบัด บรรเทา รักษาหรือป้องกันโรคหรือความเจ็บป่วย ได้อย่างศักดิ์สิทธิ์หรือหายขาด หรือใช้ด้อยกว่าอื่นใดที่มีความหมายทำนองเดียวกัน

(2) ไม่แสดงสรรพคุณยาอันเป็นเท็จ หรือเกินความจริง

- (3) ไม่ทำให้เข้าใจว่ามีวัตถุใดเป็นตัวยาหรือเป็นส่วนประกอบของยา ซึ่งความจริงไม่มีวัตถุหรือส่วนประกอบนั้นในยา หรือมีแต่ไม่เท่าที่ทำให้เข้าใจ
- (4) ไม่ทำให้เข้าใจว่าเป็นยาทำให้แท้งลูกหรือยาขับระดูอย่างแรง
- (5) ไม่ทำให้เข้าใจว่าเป็นยาบำรุงกามหรือยาคุมกำเนิด
- (6) ไม่แสดงสรรพคุณยาอันตรายหรือยาควบคุมพิเศษ
- (7) ไม่มีการรับรองหรือยกย่องสรรพคุณยาโดยบุคคลอื่น
- (8) ไม่แสดงสรรพคุณยาว่าสามารถบำบัด บรรเทา รักษาหรือป้องกันโรค หรืออาการของโรคที่รัฐมนตรีประกาศตามมาตรา 77

ความใน (5) และ (6) ไม่ใช่บังคับแก่ข้อความในฉลากหรือเอกสารกำกับยา และ ความใน (1) (4) (5) (6) (7) และ (8) ไม่ใช่บังคับแก่การโฆษณาซึ่งกระทำโดยตรงต่อผู้ประกอบโรคศิลปะ หรือผู้ประกอบการบำบัดโรคสัตว์

มาตรา 88 ทวิ การโฆษณาขายยาทางวิทยุกระจายเสียง เครื่องขยายเสียง วิทยุโทรทัศน์ ทางฉายภาพหรือภาพยนตร์ หรือทางสิ่งพิมพ์ จะต้อง

- (1) ได้รับอนุมัติข้อความ เสียง หรือภาพที่ใช้ในการโฆษณาจากผู้อนุญาต
- (2) ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ผู้อนุญาตกำหนด

มาตรา 89 ห้ามมิให้โฆษณาขายยาโดยไม่สุภาพ หรือโดยการร้องรำทำเพลง หรือแสดง ความทุกข์ทรมานของผู้ป่วย

มาตรา 90 ห้ามมิให้โฆษณาขายยาโดยวิธีแถมพกหรือออกสลากรางวัล

มาตรา 90 ทวิ เลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยามีอำนาจตั้งเป็นหนังสือให้ระงับ การโฆษณาขายยาที่เห็นว่าเป็นการโฆษณาโดยฝ่าฝืนพระราชบัญญัตินี้ได้

มาตรา 124 ผู้ใดโฆษณาขายยาโดยฝ่าฝืนมาตรา 88 มาตรา 88 ทวิ มาตรา 89 และ
 มาตรา 90 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหกเดือนหรือปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 124 ทวิ ผู้ใดฝ่าฝืนคำสั่งให้ระงับการโฆษณาขายยาของเลขาธิการคณะกรรมการ
 อาหารและยาซึ่งสั่งตามมาตรา 90 ทวิ ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสามเดือนหรือปรับไม่เกินห้าพันบาท
 หรือทั้งจำทั้งปรับและให้ปรับเป็นรายวันอีกวันละห้าร้อยบาท จนกว่าจะปฏิบัติตามคำสั่งดังกล่าว

ที่มา : "พระราชบัญญัติยา (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2522". วารสารเภสัชกรรม สมาคมแห่งประเทศไทย-
ไทย 33 (มกราคม - มีนาคม 2522) : 55 - 83.

ภาคผนวก ข.

มติคณะรัฐมนตรี เรื่องการชื้อยาและเวชภัณฑ์จากองค์การเภสัชกรรม

ที่ สร.0402/ว.25

สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี

8 เมษายน 2513

เรื่อง การชื้อยาและเวชภัณฑ์จากองค์การเภสัชกรรม

เรียน กระทรวงทบวงกรม

อ้างถึง หนังสือที่ สร.0502/ว.92 ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2508

ตามที่ได้แจ้งมติคณะรัฐมนตรีให้หน่วยราชการตลอดจนองค์การต่าง ๆ ของทางราชการสั่งชื้อยาทุกชนิดที่โรงงานเภสัชกรรมผลิตได้จากกองโอสถศาลากลาง ถ้ากองโอสถศาลากลางไม่มีจำหน่ายจึงให้หาซื้อจากที่อื่น หรือถ้าเป็นกรณีเร่งด่วน ก็ให้หาซื้อจากที่อื่นได้ ความแจ้งอยู่แล้วนั้น

บัดนี้ กระทรวงสาธารณสุขรายงานว่า ในปัจจุบันได้รวมกิจการของโรงงานเภสัชกรรมและกองโอสถศาลากลางจัดตั้งเป็นองค์การเภสัชกรรมแล้ว ฉะนั้น การให้ชื้อยาและเวชภัณฑ์จากกองโอสถศาลากลางและโรงงานเภสัชกรรมจึงโอนมาเป็นให้ชื้อจากองค์การเภสัชกรรมต่อไป แต่ปรากฏว่า การปฏิบัติตามมติคณะรัฐมนตรีในเรื่องนี้ยังมีอุปสรรคบางประการ คือ โรงพยาบาลส่วนใหญ่ไม่มีเงินงบประมาณและสถานที่เพียงพอที่จะจัดหายาและเวชภัณฑ์เก็บสำรองไว้ได้มาก เมื่อมีความจำเป็นเร่งด่วน ยาและเวชภัณฑ์ขาดมือลงและเพื่อประโยชน์ในการรักษาพยาบาลผู้ป่วย โรงพยาบาลก็จำเป็นต้องชื้อยาและเวชภัณฑ์จากบริษัทห้างร้านเอกชนที่อยู่ใกล้ที่สุดก่อน เมื่อบ่อยครั้งเขาก็ได้รับการทักท้วงว่าเป็นการปฏิบัติขัดกับมติคณะรัฐมนตรี กระทรวงสาธารณสุขได้พิจารณาแล้วเห็นว่า เพื่อให้การปฏิบัติในเรื่องการชื้อยาและเวชภัณฑ์เป็นไปด้วยความเหมาะสม ควรให้หน่วยราชการและองค์การของทางราชการถือปฏิบัติดังนี้ .-

1. การซื้อจากเงินงบประมาณ ให้หน่วยราชการและองค์การของทางราชการสั่งซื้อยา
ทุกชนิดที่องค์การเภสัชกรรมผลิตได้หรือมีจำหน่าย จากองค์การเภสัชกรรมก่อน ถ้าองค์การเภสัชกรรม
ไม่มีจำหน่ายให้ หรือถ้าเป็นกรณีเร่งด่วนพิเศษ ก็ให้หาซื้อจากที่อื่นได้

2. การซื้อจากเงินบำรุง หรือเงินสะสม หน่วยราชการและองค์การของทางราชการจะ
สั่งซื้อจากองค์การเภสัชกรรม หรือจากบริษัทห้างร้านเอกชนก็ได้

คณะรัฐมนตรีได้ประชุมปรึกษาเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2513 ลงมติเห็นชอบด้วย และให้
หน่วยราชการและองค์การต่าง ๆ ของทางราชการถือปฏิบัติต่อไป

จึงขอยืนยันมาเพื่อถือปฏิบัติต่อไป.

ขอแสดงความนับถืออย่างยิ่ง

(ลงชื่อ) สวนะ ศุภวรรณกิจ

(นายสวนะ ศุภวรรณกิจ)

รองเลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน ทำการแทน

กองการประชุมคณะรัฐมนตรี

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ที่มา : กองการจำหน่าย องค์การเภสัชกรรม

ภาคผนวก ค.

ระเบียบกระทรวงสาธารณสุข
ว่าด้วยการช้อยาค่วยเงินงบประมาณ

พ.ศ. 2522

ด้วยคณะรัฐมนตรีได้มีมติเกี่ยวกับการช้อยาและเวชภัณฑ์จากองค์การเภสัชกรรม โดยเฉพาะการช้อยาค่วยเงินงบประมาณ กำหนดให้หน่วยราชการและองค์การของทางราชการสั่งช้อยาทุกษณิกที่ องค์การเภสัชกรรมผลิตได้ หรือมีจำหน่ายจากองค์การเภสัชกรรมตามบัญชีสื่อสำนัก เชาธิการคณะรัฐมนตรี ที่ สร.0402/ว.25 ลงวันที่ 8 เมษายน 2513 และขณะนี้กระทรวงสาธารณสุขได้จัดทำบัญชียากระทรวงสาธารณสุข พ.ศ. 2522 สำหรับหน่วยราชการใช้ประกอบการพิจารณาสั่งช้อยาจาก องค์การเภสัชกรรมเสร็จเรียบร้อยแล้ว และเพื่อให้การช้อยาใช้ในราชการเป็นไปโดยประหยัดสม- ความมุ่งหมายตามนัยมติคณะรัฐมนตรีดังกล่าวข้างตน กระทรวงสาธารณสุขจึงวางระเบียบไว้ดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ระเบียบนี้เรียกว่า "ระเบียบกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยการช้อยาค่วยเงิน งบประมาณ พ.ศ. 2522"

ข้อ 2. ระเบียบนี้ให้ใช้บังคับ เฉพาะการช้อยาค่วยเงินงบประมาณของหน่วยราชการ สังกัดกระทรวงสาธารณสุข

ข้อ 3. ให้ยกเลิกระเบียบกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยการช้อยาค่วยเงินงบประมาณ พ.ศ. 2521

บรรดาข้อบังคับ ขอกำหนดและระเบียบอื่นใดของหน่วยราชการที่มีกำหนดไว้แล้วในระเบียบนี้ หรือขัดหรือแย้งกับระเบียบนี้ ให้ใช้ระเบียบนี้แทน

ข้อ 4. ในระเบียบนี้

"หน่วยราชการ" หมายความว่า หน่วยราชการในสังกัดกระทรวงสาธารณสุข

"บัญชียา" หมายความว่า บัญชียากระทรวงสาธารณสุข พ.ศ. 2522

ข้อ 5. ให้หน่วยราชการส่งชื่อยาทุกชนิดด้วยเงินงบประมาณจากองค์การเภสัชกรรม
แห่งเดียว

ถ้าหน่วยราชการใดมีความจำเป็นเร่งด่วน หน่วยราชการนั้นสามารถใช้เงินงบประมาณโครงการรักษาพยาบาลผู้มีรายได้น้อยชื่อยาทั้งที่ปรากฏชื่อ หรือไม่ปรากฏชื่อในบัญชียาจากที่อื่นนอกองค์การเภสัชกรรมได้ แต่ต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของเงินงบประมาณโครงการรักษาพยาบาลผู้มีรายได้น้อยที่ได้รับแต่ละปี

ข้อ 6. การส่งชื่อยา ให้ส่งชื่อยาตาม Generic Name

ข้อ 7. ให้องค์การเภสัชกรรมเตรียมสำรองยา หรือจัดหาตามบัญชียาไว้ให้เพียงพอหรือพร้อมที่จะจำหน่ายตามที่หน่วยราชการต่าง ๆ ส่งชื่อได้

ข้อ 8. ให้องค์การเภสัชกรรมมีอำนาจจัดส่งยาชื้ออื่นซึ่งมี Generic Name อย่างเดียวกันและมีชื้ออยู่ในบัญชียาแทนยาที่หน่วยราชการส่งชื้อได้ตามที่เห็นสมควร

ข้อ 9. การส่งชื่อยาซึ่งประกอบด้วยตัวยาหลายตัวรวมกัน (Combination Drugs) ที่ยาที่เป็นส่วนประกอบทุกตัวนั้นจะต้องปรากฏชื้อ Generic Name ในบัญชียา จึงจะดำเนินการส่งชื้อได้

ข้อ 10. หน่วยราชการที่มีความจำเป็นจะต้องส่งชื่อยาที่ไม่มีชื้ออยู่ในบัญชียา ให้เสนอขออนุมัติตามลำดับขั้นเพื่อปลัดกระทรวงสาธารณสุข หรืออธิบดีเจ้าสังกัด อนุมัติก่อนเป็นครั้ง ๆ ไป หรือในกรณียาที่ไว้ในสถานบริการเฉพาะโรคจะขออนุมัติชื้อเป็นรายปีงบประมาณก็ได้ เมื่อได้รับอนุมัติแล้ว จึงจะดำเนินการส่งชื้อจากองค์การเภสัชกรรม และในการส่งชื้อให้แนบสำเนาการรับอนุมัติไปพร้อมใบส่งชื้อด้วย

ขอ 11. อำนาจการสั่งซื้อหรือกอบกู้พันธบัตรระเบียบนี้ ให้เป็นไปตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยกาวพัสดุ มติคณะรัฐมนตรี หรือคำสั่งของกระทรวงสาธารณสุข แล้วแต่กรณี

ขอ 12. ถ้ามีปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติตามระเบียบนี้ ให้ปลัดกระทรวงสาธารณสุขเป็นผู้วินิจฉัยชี้ขาด

ขอ 13. ให้ใช้ระเบียบนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 26 เมษายน 2522

เรือโท ยงยุทธ สัจจวาณิชย์
 (ศาสตราจารย์นายแพทย์ยงยุทธ สัจจวาณิชย์)
 รักษาการ
 รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข

ที่มา : กองวิชาการ กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข

ภาคผนวก ง.

หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานขายของ
บริษัท ไพบูลย์วัฒนา จำกัด

1. ในฐานะพนักงานขายของบริษัท ท่านจะต้องรับผิดชอบการขาย การเก็บบัญชีต่อหัวหน้าฝ่ายขาย (Supervisor and Sales Manager) โดยตรง ตามที่ได้รับมอบหมาย หรือนโยบายของบริษัท และเพื่อก่อให้เกิดผลกำไรต่อบริษัท

การที่จะทำการขาย และการเก็บบัญชี ให้เกิดผลดีตามความรับผิดชอบดังกล่าวข้างต้น ท่านจะต้อง

ก) กำหนดการเยี่ยมลูกค้าในเขตของท่าน ที่ได้ดำเนินการติดต่อกับลูกค้ากันอยู่แล้ว อย่างสม่ำเสมอ

ข) กำหนดการเยี่ยมลูกค้าในเขตของท่านเป็นบางครั้ง สำหรับลูกค้าที่ท่านคาดว่าจะ เป็นประโยชน์ต่อท่าน แม้ว่าจะไม่มีการติดต่อกับลูกค้า หรือไม่มีใบสั่ง (เช่น แพทย์ที่ไม่มีคลินิก แต่ช่วยเขียนใบสั่ง หรือร้านขายยาเด็ก ๆ ที่ซื้ยาจากร้านขายส่ง แต่ท่านได้พิจารณาแล้วว่า การเข้าเยี่ยมจะก่อให้เกิดประโยชน์)

ค) ให้คำอธิบายเกี่ยวกับคุณภาพสินค้าทุกครั้งที่ยี่ยม

1) อธิบายเกี่ยวกับสินค้าใหม่ ถ้ามี

2) อธิบาย และให้รายละเอียดเพิ่มเติม ในเรื่องสรรพคุณของยาที่ลูกค้าได้เคยขาย หรือเคยใช้อยู่แล้ว (เช่น อาตินามิน มีสรรพคุณกว้างขวาง เรวางแผนที่จะให้การศึกษากลูกค้าในการเยี่ยมแต่ละครั้ง ด้วยสรรพคุณเพียงอย่างเดียวหรือสองอย่าง (One or two indications at a time)

3) เมื่อได้รับข้อขัดแย้งเกี่ยวกับสินค้า ท่องหาทางแก้ไขข้อขัดแย้งนั้น ๆ

4) ตรวจสอบอยู่เสมอว่า ในเขตที่ท่านรับผิดชอบ สิ่งที่จะช่วยในการขาย หรือ การส่งเสริมการขาย ไ้กระจายไปยังลูกค้าของท่านอย่างทั่วถึง (เช่น ในเขตที่ท่านรับผิดชอบ เวชสาร ภาษาไทย ไ้กระจาย หรือ ไ้แจกไปอย่างทั่วถึง ในบรรดาลูกค้าของท่านหรือไม่)

5) เมื่อท่านเข้าบริษัท ท่านควรจะตรวจสอบผลงานของท่านที่ไ้ทำตลอดสาย เช่น การส่งเงิน, ใบสั่ง, หรือจดหมายติดต่อกับลูกค้าถึงสำนักงานในเรื่องที่ท่านยังไม่ทราบ เช่น ลูกค้ามีจดหมายสั่งของมา, คืนของ, หรือคำเหน็ดเหนื่อย หรือกรณีการขัดข้องใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อท่านจะไ้พร้อมที่จะไปแก้ไขข้อข้องใจใด ๆ กับลูกค้าไ้ทันเวลาที่

6) ใช้สติปัญญา และความคิดริเริ่มที่จะให้เขตของท่านไ้มีการขายไ้มากขึ้น หมั่นตรวจสอบว่ามีการสูญเสียการขาย และหาเหตุผลแก้ไขให้ทันการในเขตของท่าน

2. เพื่อพัฒนาการขายเป็นหน้าที่ของพนักงาน ในการที่จะขยายตลาด และลูกค้าบนมูลฐานของ

ก) เพื่อผลทางโฆษณา และเผยแพร่สินค้า แม้จะไม่ทำการติดต่อกับซื้อขาย

ข) เพื่อเปิดตลาด และลูกค้าใหม่ ภายหลังไม่ไ้ตรวจสอบฐานะทางการเงินและเครดิตเป็นที่เชื่อถือไ้

3. เป็นหน้าที่ของพนักงานขายที่จะต้องรักษา ชื่อเสียง (Good will) ของตัวท่านเอง และบริษัท ตลอดจนพยายามส่งเสริมและสร้างชื่อเสียงเกี่ยวกับบริษัท และสินค้าของบริษัทในเขตที่ท่านรับผิดชอบ โดย

ก) ช่วยเหลือลูกค้าในการแก้ไขข้อขัดข้องในเรื่องบริการ เพราะหน้าที่ของท่าน นอกจากขายแล้ว ยังต้องติดตามบริการจากการขายที่เกี่ยวข้องโดยตลอด

ข) ช่วยเหลือลูกค้าและหาทางให้สินค้าที่ท่านไ้ขายไว้ ไ้มีทางระบายไ้มากขึ้น

ค) ควบคุมและสอดส่องเกี่ยวกับเรื่องราคา และการจำหน่ายให้เกิดความยุติธรรม ในเขตที่ท่านรับผิดชอบ

ง) ให้บริการช่วยการให้การศึกษา หรือ แนะนำเทคนิคในการขายสินค้าของท่านต่อลูกค้าหรือผู้ที่จะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าของท่าน (เช่น การให้การศึกษาและแนะนำยาต่อลูกค้าจากร้านขายยา)

จ) ให้บริการเป็นส่วนตัวต่อลูกค้า และหาหนทางสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีระหว่างลูกค้ากับบริษัท

ฉ) คอยสอดส่องกิจกรรมอันจะเป็นประโยชน์ เพื่อให้บริษัทได้มีโอกาสเผยแพร่หรือแสดงกิจกรรมในเขตที่ท่านรับผิดชอบ (เช่น การประชุมแพทย์ กิจกรรมของบรรดาร้านขายยา เช่น โอกาสในการเปิดร้านใหม่ ขยายร้าน ฯลฯ)

4. เป็นหน้าที่ของพนักงานขายที่จะต้องเขียนรายงานตามที่บริษัทได้กำหนดไว้ เพื่อแผนกขายจะได้ประเมินผลงาน หรือการดำเนินงานของท่าน เช่น

ก) รายงานการเยี่ยมลูกค้า การขาย, การเก็บบัญชี ต่อหัวหน้าแผนกขาย การกำหนดเวลาที่บริษัทกำหนดให้

ข) รายงานสภาพการเคลื่อนไหวของตลาด คู่แข่งขัน, ราคา, ลูกค้าที่มีประโยชน์

ค) รายงานภาพเกี่ยวกับเครดิตของลูกค้า

ง) รายงานการสอบตลาด เมื่อได้รับมอบหมายให้กระทำ

จ) รายงานบัญชีค่างานที่เก็บไม่ได้

5. ศึกษาหาทางพัฒนาเทคนิค การขายสินค้าใหม่ ๆ และพยายามปรับปรุงตนเอง โดย

ก) พยายามศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับความรู้ในสินค้า และประโยชน์ของสินค้าของเราให้กว้างขวาง

ข) เข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมการขายของบริษัท

ที่มา : บริษัท ไพลอยวัฒนา จำกัด

ภาคผนวก จ.
ลักษณะแบบสอบถามที่สมบูรณ์

วันที่



เรียน ท่านผู้แทนฯ ที่เคารพ

ข้าพเจ้า นายมานิตย์ กิตติพานิชกุล ปัจจุบันศึกษาอยู่ที่แผนกวิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังทำวิทยานิพนธ์ในหัวข้อเรื่อง "ปัญหาของผู้แทนยาในการเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล" โดยมุ่งศึกษาถึงรายละเอียดเกี่ยวกับปัญหาของผู้แทนยาที่เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล ข้อมูลที่ได้รับจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทผู้ค้ายา, ผู้แทนยา และโรงพยาบาลของรัฐบาล ในการที่จะแก้ไขและป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อให้การเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาลบังเกิดผลอย่างมีประสิทธิภาพ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ จำเป็นต้องอาศัยความกรุณาจากท่านผู้แทนฯทั้งหลาย ช่วยกรอกแบบสอบถาม เพื่อนำไปวิเคราะห์และประเมินผล ข้าพเจ้าหวังว่าคงจะได้รับความกรุณาจากท่านผู้แทนฯ เป็นอย่างดียิ่ง และขอขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ด้วย.

ขอแสดงความนับถือ

(นายมานิตย์ กิตติพานิชกุล)

ผู้วิจัย

ข้อมูลในการวิจัยจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา

ในคณะเภสัชศาสตร์เป็นอย่างมาก กรุณาให้ความร่วมมือด้วยจะเป็นพระคุณยิ่ง

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์บุญอรุณ ส้ายศรี)

คณบดี คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมภพ เจริญกุล)

ผู้ควบคุมการวิจัย

โปรดส่งคืนทางไปรษณีย์ตามที่อยู่
ด้านหลังแบบสอบถามด้วย.



แบบสอบถาม

ปัญหาของผู้แทนยาในการเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐภาค

เขียนที่.....วันที่.....

1. ผู้แทนยา 1.1 ชาย 1.2 หญิง 1.3 บริษัท.....
2. ปัจจุบันท่านเป็นผู้แทนยาในเขตใด ?
 2.1 เขตกรุงเทพฯ
 2.2 เขตต่างจังหวัด 2.2.1 ภาค.....
 2.3 เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด
3. ท่านมีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยามาแล้วกี่ปี ?
 3.1 ไม่ถึงปี
 3.2 1 - 2 ปี
 3.3 3 - 4 ปี
 3.4 5 - 6 ปี
 3.5 มากกว่า 6 ปี
4. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน
 4.1 ต่ำกว่าปริญญาตรี
 4.2 ปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิต
 4.3 ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต หรือ พาณิชยศาสตร์บัณฑิต
 4.4 ปริญญาตรีด้านอื่น ๆ (โปรดระบุ).....
 4.5 สูงกว่าปริญญาตรี (โปรดระบุ).....

5. จำนวนลูกค้าที่ท่านจะตองคิดตอและอยูในความรับผิดชอบของท่าน มี
- 5.1 โรงพยาบาลของรัฐบาล.....แห่ง
- 5.2 โรงพยาบาลเอกชน.....แห่ง
- 5.3 คลินิก.....แห่ง
- 5.4 ร้านขายยา.....แห่ง
- 5.5 หน่วยงาน, สถาบันอื่น.....แห่ง
6. ลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบของท่านนี้ อยู่ในบริเวณ (Area) ที่ใกล้เคียงกันขนาดไหน ?
- 6.1 ใกล้เคียงกัน
- 6.2 คอนข้างทางไกล
- 6.3 ห่างไกลกันมาก
7. ผู้กำหนดเป้าหมายยอดขาย (Sales Target) ให้แก่ท่าน คือ
- 7.1 บริษัท
- 7.2 ท่านรวมกับบริษัท
- 7.3 ไม่เคยมีการกำหนดเป้าหมาย
8. ท่านคิดว่าสิ่งต่าง ๆ ที่ทางบริษัทกำหนดหรือปฏิบัติตอท่านในเรื่องต่าง ๆ ดังตอไปนี้ อยู่ในระดับเหมาะสมเพียงไร ?
- มากเกินไป เหมาะสมก็แล้ว น้อยเกินไป
- 8.1 จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าใน
ความรับผิดชอบ
- 8.2 ชนิดของยาในความรับผิดชอบ
- 8.3 เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบ
- 8.4 กำหนดให้เข้ารายงานตัวที่บริษัท
- 8.5 กำหนดให้เขียนรายงานขาย
- 8.6 ความเข้มงวดในการตรวจสอบการ
ทำงาน

9. ท่านคิดว่า บริษัทให้สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้แก่ท่าน ในระดับใด ?

	สูงมาก	สูง	ปานกลาง	ต่ำ	ต่ำมาก
9.1 เงินเดือน	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.2 ค่าพาหนะ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.3 ค่าคอมมิสชั่น	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.4 สวัสดิการอื่น ๆ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.5 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.6 การฝึกอบรม	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.7 ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. ก) โดยปกติ ท่านจะเดินทางไปติดต่อกับลูกค้า โดยวิธีใด ?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 10.1 รถยนต์ส่วนตัว | <input type="checkbox"/> 10.2 รถยนต์บริษัท |
| <input type="checkbox"/> 10.3 รถจักรยานยนต์ส่วนตัว | <input type="checkbox"/> 10.4 รถจักรยานยนต์บริษัท |
| <input type="checkbox"/> 10.5 รถแท็กซี่ | <input type="checkbox"/> 10.6 รถประจำทาง |
| <input type="checkbox"/> 10.7 อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... | |

ข) ในการเดินทาง ท่านคิดว่ามีความสะดวกเพียงไร ?

- 10.8 สะดวกดีมาก
- 10.9 สะดวกพอควร
- 10.10 ไม่ค่อยสะดวก

11. ก) การติดต่อกับแพทย์ในโรงพยาบาลของรัฐบาล ท่านติดต่อกับแพทย์รายใหม่บ่อยขนาดไหน ?

- 11.1 บ่อยมาก 11.2 บ่อย
- 11.3 ปานกลาง 11.4 น้อย
- 11.5 น้อยมาก

ข) การติดต่อกับแพทย์รายใหม่ ท่านประสบปัญหาในเรื่องใดมากที่สุด ?

- 11.6 ไม่มีเวลาไปเสาะหาแพทย์รายใหม่
- 11.7 ไม่ทราบว่าจะไปสอบถามถึงแพทย์รายใหม่ได้จากใคร
- 11.8 ไม่ทราบว่าจะไปพบแพทย์รายใหม่ที่ไหน
- 11.9 ไม่มีเวลาไปติดต่อกับแพทย์รายใหม่
- 11.10 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

12. ก) ก่อนเข้าพบแพทย์แต่ละราย ท่านมีการศึกษาถึงอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์รายนั้น ๆ ศึกษขนาดไหน ?

- 12.1 ศึกษาละเอียด 12.2 ศึกษาปานกลาง
- 12.3 ศึกษาน้อย 12.4 ไม่จำเป็นต้องศึกษา

ข) ก่อนเข้าพบแพทย์ ท่านประสบปัญหาในเรื่องใดมากที่สุด ?

- 12.5 พยาบาลก็กั๊กไม่ให้เข้าพบ
- 12.6 แพทย์ไม่ว่าง
- 12.7 ท่านเตรียมการเสนอขายมาไม่พร้อม
- 12.8 ท่านไม่มีเป้าหมายที่แน่นอนในการเข้าพบแพทย์
- 12.9 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

13. การเข้าพบแพทย์ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล ส่วนใหญ่ท่านจะเข้าพบขณะใด ?

- 13.1 ก่อนที่แพทย์จะออกตรวจคนไข้
- 13.2 ขณะที่แพทย์กำลังตรวจหรือรอคนไข้
- 13.3 หลังจากแพทย์เสร็จจากการตรวจคนไข้แล้ว
- 13.4 พบตามเวลาที่แพทย์กำหนด
- 13.5 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

14. ขณะเข้าพบแพทย์ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล ท่านคิดว่าแพทย์ต่อไปนี้ส่วนใหญ่มีความเต็มใจที่จะเจรจากับท่านมากขนาดใด ?

	<u>มากที่สุด</u>	<u>มาก</u>	<u>ปานกลาง</u>	<u>น้อย</u>	<u>น้อยมาก</u>
14.1 แพทย์ชาย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.2 แพทย์หญิง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.3 แพทย์อาวุโส	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.4 แพทย์ใหม่	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15. ขณะที่ท่านเจรจากับแพทย์ ท่านคิดว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้เวลาพูดคุยกับท่านมากขนาดใด ? เพราะเหตุใด ?

- 15.1 มากเต็มที่ เพราะ.....
- 15.2 พอสมควร เพราะ.....
- 15.3 น้อย เพราะ.....
- 15.4 น้อยมาก เพราะ.....

16. ก) ขณะที่ท่านเจรจากับแพทย์ ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยามากขนาดไหน ?

- 16.1 มาก 16.2 ปานกลาง
- 16.3 น้อย 16.4 ไม่ประสบเลย

ข) เมื่อเกิดปัญหาข้างต้นนี้

16.5 บริษัทมีส่วนช่วยท่านแก้ไขได้ประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

16.6 ท่านสามารถแก้ไขโดยตัวของท่านเองประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

16.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีกประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

รวม 100 เปอร์เซ็นต์

17. ก) ขณะที่ท่านเจอจากกับแพทย์ ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคการติดต่อเจรจา และรวมปรึกษาหารือทางทฤษฎีมากขนาดไหน ?

17.1 มาก

17.2 ปานกลาง

17.3 น้อย

17.4 ไม่ประสบเลย

ข) เมื่อเกิดปัญหาข้างต้นนี้

17.5 บริษัทมีส่วนช่วยท่านแก้ไขได้ประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

17.6 ท่านสามารถแก้ไขโดยตัวของท่านเองประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

17.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีกประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

รวม 100 เปอร์เซ็นต์

18. ก) ขณะที่ท่านเจอจากกับแพทย์ ท่านประสบปัญหาในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์มากขนาดไหน?

18.1 มาก

18.2 ปานกลาง

18.3 น้อย

18.4 ไม่ประสบเลย

ข) เมื่อเกิดปัญหาข้างต้นนี้

18.5 บริษัทมีส่วนช่วยท่านแก้ไขได้ประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

18.6 ท่านสามารถแก้ไขโดยตัวของท่านเองประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

18.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีกประมาณ.....เปอร์เซ็นต์

รวม 100 เปอร์เซ็นต์

19. ท่านคิดว่า สิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวาจากับแพทย์ ใดดีเพียงไร ?

	<u>ดีมาก</u>	<u>ดี</u>	<u>ปานกลาง</u>	<u>น้อย</u>	<u>น้อยมาก</u>
19.1 ตัวอย่างยา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.2 เอกสารยา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3 ใบแจ้งราคา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.4 ภาพยนตร์วิชาการ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.5 เอกสารวิชาการ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.6 ของชำร่วย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.7 การบริจาคล้างของให้โรงพยาบาล	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.8 การรับรองลูกค้า	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20. ท่านคิดว่า ทางบริษัทได้จัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ต่อไปนี้ไว้สำหรับท่านเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้
แก่ โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับใด ?

	<u>สูงมาก</u>	<u>สูง</u>	<u>ปานกลาง</u>	<u>น้อย</u>	<u>น้อยมาก</u>
20.1 ตัวอย่างยา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.2 เอกสารยา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.3 ใบแจ้งราคา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.4 ภาพยนตร์วิชาการ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.5 เอกสารวิชาการ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.6 ของชำร่วย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.7 ของบริจาคล้างให้แก่โรงพยาบาล	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.8 การรับรองลูกค้า	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. กรณีที่ทางโรงพยาบาลของรัฐบาลมีการประมูลยา ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อท่านมากที่สุดคือปัญหาใด ?

- 21.1 ท่านไม่ค่อยมีเวลาไปดูประกาศของทางโรงพยาบาล
- 21.2 โรงพยาบาลไม่ค่อยประกาศแจ้งให้ทราบโดยเปิดเผย
- 21.3 โรงพยาบาลให้ความช่วยเหลือบริษัทคู่แข่งเป็นพิเศษ
- 21.4 บริษัทของท่านเสนอราคาที่สูงกว่าคู่แข่งขึ้น
- 21.5 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

22. กรณีที่ยายังไม่เข้าโรงพยาบาล ท่านต้องนำยาใหม่เสนอขอแพทย์เพื่อพิจารณาสั่งซื้อ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อท่านมากที่สุดคือปัญหาใด ?

- 22.1 ตัวอย่างยามีน้อยเกินไปสำหรับการแจกให้แพทย์ทดลองใช้
- 22.2 ผ่านขั้นตอนยาวนานมาก
- 22.3 แพทย์ไม่ให้ความสนใจที่จะรับยาใหม่
- 22.4 ขาดเอกสารหรือภาพยนตร์อ้างอิงที่เกี่ยวกับตัวยา
- 22.5 การรับรองแพทย์เพื่อแนะนำยาใหม่มีจำกัด
- 22.6 แพทย์มีข้อเรียกร้องหรือข้อต่อรอง
- 22.7 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

23. กรณีที่ยาเข้าโรงพยาบาลแล้ว ท่านต้องพยายามเข้าพบแพทย์เพื่อเตือนความทรงจำให้สั่งยาของท่านอยู่เรื่อย ๆ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อท่านมากที่สุดคือปัญหาใด ?

- 23.1 ไม่ทราบว่าแพทย์คุยอะไรกับแพทย์ นอกจากแจกตัวอย่างยา
- 23.2 แพทย์มักจะขอตัวอย่างยาเพิ่มอีก
- 23.3 แพทย์มักจะบอกว่า วายามีราคาแพง
- 23.4 แพทย์มักจะบอกว่า ว่าคุณภาพไม่ค่อยดี สู้ของบริษัทอื่นไม่ได้
- 23.5 แพทย์มักกล่าวว่า "ไซอยู่แล้ว" แล้วหันกลับไปทำงาน ทำให้หมดโอกาสพูดคุย
- 23.6 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

24. การไปติดต่อกับเภสัชกรที่ห้องยาโรงพยาบาลของรัฐบาล ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อท่านมากที่สุดคือ ปัญหาใด ?

- 24.1 ต้องไปพบตามวัน เวลา ที่กำหนด ไม่สามารถเลือกเวลาไปพบได้
- 24.2 เวลาที่เภสัชกรให้กับท่านมีน้อยเกินไป
- 24.3 ไม่มีโอกาสได้ทราบถึงสต็อกยาที่เหลืออยู่ในห้องยา
- 24.4 เภสัชกรมีชื่อเรียกหรือชื่อย่อ
- 24.5 เภสัชกรช่วยเหลือผู้แทนยาที่จบจากสถาบันเดียวกัน
- 24.6 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

25. ท่านคิดว่าในระหว่างที่ท่านทำการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล นั้น

ก) แพทย์มักจะมีข้อเสนหรือข้อต่อรองในเรื่องใดมากที่สุด ?

- 25.1 ข้อต่อรอง เกี่ยวกับราคา
- 25.2 ข้อต่อรอง เกี่ยวกับตัวอย่างยา
- 25.3 ข้อต่อรอง เกี่ยวกับการ เลี้ยงรับรอง
- 25.4 ข้อต่อรอง เกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล
- 25.5 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ข) ข้อเสนอหรือข้อต่อรองของแพทย์ดังกล่าว ส่วนใหญ่ท่านสามารถตัดสินใจได้เองหรือไม่ ?

- 25.6 สามารถตัดสินใจข้อเสนอหรือข้อต่อรองได้ด้วยตนเองทันที
- 25.7 ไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท
- 25.8 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

- ค) เกสซ์กรทห้องยามักจะมีข้อเสนอหรือขอครองในเรื่องใดมากที่สุด ?
- 25.9 ขอเสนอให้ไปพบกับแพทย์และตกลงให้เรียบรอยเสียก่อน
 - 25.10 ขอครอง เกี่ยวกับส่วนลคพิ เศษ
 - 25.11 ขอครอง เกี่ยวกับตัวอยางยา
 - 25.12 ขอครอง เกี่ยวกับการ เล็งรับรอง
 - 25.13 ขอครอง เกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล
 - 25.14 อื่น ๆ (ไปรกระบุ).....
- ง) ขอเสนอหรือขอครองของ เกสซ์กรทห้องยาคังกล่าว ส่วนใหญ่ท่านสามารถตัดสินใจได้เองหรือไม่ ?
- 25.15 สามารถตัดสินใจขอเสนอหรือขอครองคังกล่าวได้ด้วยตนเองทันที
 - 25.16 ไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท
 - 25.17 อื่น ๆ (ไปรกระบุ).....
26. หลังจากทีทางโรงพยาบาลสั่งช้อยาท่านเสนอขายไปแล้ว
- ก) ท่านมีการสอบถามที่ห้องยา ถึงความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัทบอยขนาดไหน ?
- 26.1 สอบถามบ่อย
 - 26.2 สอบถามบ้าง
 - 26.3 สอบถามน้อย
 - 26.4 ไม่เคยสอบถามเลย
- ข) ท่านมีการสอบถามแพทย์เกี่ยวกับปัญหาในการใช้ยาบอยขนาดไหน ?
- 26.5 สอบถามบ่อย
 - 26.6 สอบถามบ้าง
 - 26.7 สอบถามน้อย
 - 26.8 ไม่เคยสอบถามเลย

27. ทานมีข้อเสนอแนะที่คิดว่าจะเป็นประโยชน์ต่อการเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล คือ

27.1 แพทย์ควรจะ.....

.....

27.2 เกดชกรที่ห้องยาควรจะ.....

.....

27.3 ทางโรงพยาบาลควรจะ.....

.....

27.4 ทางบริษัทควรจะ.....

.....

27.5 ผู้แทนยาควรจะ.....

.....

27.6 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....



(คานหลังแบบสอบถาม)

พับ

พับ

เย็บกระดาษ

กรุณาส่ง

เล่มที่ 25 ส.ท.

อาจารย์มานิตย์ กิตติพานิชกุล
วิทยาลัยการศา คณะวิชาบริหารธุรกิจ
126/1 ถนนวิภาวดีรังสิต
พญาไท
กรุงเทพฯ 4

พับ

ประวัติผู้เขียน

นายมานิตย์ กิติพิลาธิยกุล เกิดวันที่ 7 เมษายน พ.ศ. 2492 ที่จังหวัดนครบุรี
สำเร็จการศึกษา พาดิษยศาสตร์บัณฑิต (การทอ) จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปีการศึกษา
2512 และสำเร็จการศึกษา เทรนศาสตร์บัณฑิต จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปีการศึกษา
2518 โดยเขียนวิทยานิพนธ์ ในหัวข้อเรื่อง "ปัญหาเรื่อง "ปอ" และดูทางในการจัดตั้งสภาการทอ
ของประเทศไทย" เริ่มทำงานในตำแหน่งอาจารย์ประจำ คณะวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยการค้า
ตั้งแต่วันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2513 จนถึงปัจจุบัน.

