

農藥專業認知對銷售行為影響之研究－以 臺東地區為例

胡碧霞¹ 林俊男² 趙熙之³

摘要

本研究以臺東地區農藥販賣業者及管理人員為對象，調查專業認知對銷售行為影響之間的關係進行分析。研究結果發現管理人對農藥專業認知中的把關農藥用途、開立販售證明、販售場合與銷售方式認知度較高；對農藥販售為專業工作的認知度最高。在農藥銷售現況認知部分，管理人對農藥販售為專業工作的認知度高，也認同專業知識會影響到銷售行為，但在充實知識與多了解法規上的認同度相對較低，顯示管理人的認知與行為不對等。責任感與把關農藥用途對管理人認定「農藥專業會影響銷售」有正向的影響力；法令熟悉度與被肯定感對銷售滿意度有顯著的正向影響。

關鍵字：農藥販賣、專業認知、銷售行為、臺東地區

¹ 國立屏東科技大學熱帶農業暨國際合作系 博士候選人

² 國立屏東科技大學農企業管理系 助理教授

³ 國立屏東科技大學熱帶農業暨國際合作系 碩士

壹、前言

農藥以化學製品居多，多數具有毒性，若使用不慎對作物本身或人體及環境也會造成危害。農業經營者使用農藥雖為田間不可避免的管理方法之一，若能適當的進行農藥的使用，不但能有效的控制發生於農作物上的病蟲害，亦可穩定農作物的產量與品質，進而提高農產品價值。如何正確安全的使用農藥、有效防治病蟲害、減少環境污染，並能生產無農藥殘留疑慮之農產品，維護農產品安全食用，是相當重要且值得重視的議題。農藥的使用應先確認病蟲為害物模式及發生的季節與條件，才能選擇登記合宜使用之農藥種類，並依農藥標示的說明使用方法進行防治及按規定的安全採收時期進行採收。除此之外，更重要的是需輔以農藥管理人員的專業指導和監督，加強用藥專業知識以及全面落實用藥安全。而為了能安全指導農業經營者正確使用農藥並能有效防治病蟲危害，滿足農業經營者生產需求及維護消費者安全，進而保護農業生產及生態環境，防範農藥危害，保護農產品安全，農藥管理人員的專業認知對農藥銷售行為的影響顯得格外重要。因此，如何正確安全應用農藥防治避免病蟲危害，農藥專業認知對銷售行為就顯得格外重要。

本研究以臺東地區農藥販賣業者及管理人員為對象，調查分析農藥管理人員的專業認知對銷售行為的影響及之間的關係進行分析研究，目的在探討不同背景農藥專業認知對銷售行為之差異性，以及農藥專業認知對銷售行為的影響。

貳、文獻回顧

一、農藥管理制度

農藥業者區分為農藥生產業者及農藥販賣業者，農藥生產業者是指經營農藥之製造、加工、分裝與其產品批發、輸出及自用原體輸入之業者、並得兼營自產產品之零售業務，農藥販賣業者是指經營農藥之批發、零售、輸入及輸出之業者，並均須遵守農藥管理法中有關農藥販賣各項之規定。

農藥管理法制度之施行，初期在1959年至1971年間是依當時臺灣省政府的行政命令為準則，其主要在建立農藥品質以確保用藥安全及防止植物疫病蟲害的發生或蔓延，並促進農藥工業的發展及提升農業生產安全為目的。第二期是在1971年至1977年間，主要在建立各相關農藥管理制度法規秩序階段。第三期則為制度管理階段的法

規，農藥管理法於1972年1月6日公佈施行。為落實農藥管理制度，配合國際農藥管理趨勢及農藥管理經營環境改變，並因應加入世界貿易組織(WTO)，防止病蟲害傳入，因此於2008年8月正式成立統一由「行政院農業委員會動植物防疫檢疫局」為專責管理機關。

二、專業認知相關文獻探討

專業認知來自專業和認知的概念組合，農藥的使用與販賣，攸關民眾的健康與生態環境，其農藥管理人員對使用者(農業經營者)是否具有對各類農藥的管制及使用的專業知能有其重要性。

專業是現代世界的一個現象，學者專家對專業(professional)的定義各有見解，Peters(1988)認為專業是指一個人能行為自主、理性，具有倫理的運用他的知識和技能(引自洪瑞璇，2008)。賴孟俞(2007)認為專業包含精湛的學識和卓越的能力、服務奉獻的利他精神、及職業倫理道德的規範(引自洪麗君，2007)。Hargreaves(1994)則指出專業即個體對自己的職業所具備的專業價值觀、專業知識體系、專業倫理、價值觀等。

本研究認為專業乃是指任何一種工作，基於特殊專門的智能和學識，透過可以實踐的科學方法造福人群，其中更包含知識、技術和理想，三者的相互聯合，而使一個從事專業的人得以在其工作範圍內實踐發展。農藥銷售應熟捻農藥管理法、農藥管制、使用等相關法規、農藥成分及病蟲害防疫等專業知識，並瞭解當地產業之特性與發展趨勢，提供消費者充分之資訊，以確保農藥使用之安全。

中外學者對於認知(cognition)的內容與範圍界定非常廣，如注意、思考、記憶、期望、想像、意識、語言及決策等認為屬認知歷程的一部分，也包含了思想、態度、信念以及對行為的知覺等(黃天中、洪英正，1992)。而人是認知的主體，具對訊息進行過濾、分析與理解等能力，同時也是情感傳達者(楊智雄，2010)，而在接受資訊、經過大腦運作、思考、解讀外來資訊後，產生知覺，經過個人的認知過程，思考、分析問題與處理資訊，最後產生決策、判斷和行為(徐仁輝，2004)。對認知學者而言，認知是行為發生的根本原因(黃天中等，1992)。是故，認知為人對事物的看法和判斷，包括了知覺、記憶、想像、概念形成、思考判斷、推理等個人可獲得知識和訊息處理的活動。個人透過這種認知活動，自行解釋存在於自己環境內的事項，來確定自己的地位(黃培文，2011)。

專業從業人員對於專業內涵的心理知覺與理解，形成其專業認知。Nayman(1973)認為專業包含專業知識、專業自主、專業承諾及專業責任等特性。而郭芳朱(2001)認

為專業認知包含專業知能、專業成長、專業自主、專業倫理、專業認同等五項內涵。劉依玲(2006)則將教師專業認知歸納專業知能、專業服務、專業認同、專業自主、專業成長五個參照點(引自洪麗君, 2007)。

本研究認為農藥專業認知, 即指一個農藥管理應具備有對農藥管理及使用之專業知能、對專業能自律、確知自身之專業責任及提供專業服務、且隨時更新專業知識之認知。

三、銷售行為之分析與研究

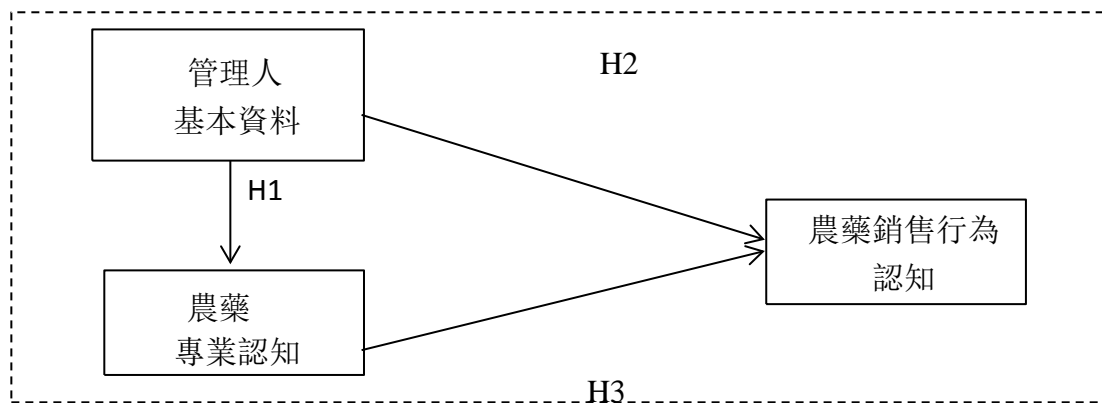
本研究旨在探討農藥管理人員專業認知的銷售行為。銷售行為是一種販賣者與消費者間藉由溝通互動, 進而達成銷售目的之行為, 包含了顧客的適應性、影響基礎、技巧使用、控制銷售互動等(Weitz, 1981)。Saxe and Weitz等人則將銷售行為視為協助顧客做出滿足其需求決定之行為(Saxe and Weitz, 1982; Michaels and Day, 1985)。Chonko et al. (2003)將銷售行為定義為「為了促成交易行為達成, 雙方長期利益而從事的人際互動之行為」, 指出銷售人員銷售行為存在之理由係「交換」的觀念, 也就是說銷售人員會為了銷售而設法滿足顧客各種需求, 而滿足其需求其中方法之一就是交換。達成商品的交換, 存在一個條件就是交易雙方須相信交易過後其「滿意度」會增加, 亦即銷售人員和顧客雙贏的局面(陳又新, 2010)。研究發現銷售人員之經驗、銷售行為與其專業對雙方關係品質(信任、滿意度)有正相關(Wray, Plamer and Bejou(1994), 關國宏, 2005)。在銷售行為研究方面, 學者指出銷售行為的取向依不同行為基礎可區分為新舊典範, 從舊典範的行為移轉至新典範的行為, 可能是一項重要的構念演化過程(引自吳孟爵、丁學勤, 2012)。

本研究所稱農藥管理者之銷售行為, 意指農藥管理人基於銷售之目的, 協助滿足農藥使用者預防病蟲危害為維持作物品質能在安全環境生長而必要購買農藥之需求行為。農藥管理者應運用專業技能採取顧客導向及適應式之銷售行為, 在互信之基礎下, 了解個別農藥購買者之需求並提供充分之專業資訊及技術, 以協助農藥購買者正確使用農藥並有效防治病蟲危害, 滿足農業經營者其作物能在安全且正常中成長之生產需求。而在問卷發展的角度上, 本研究以銷售行為當出發點, 結合認知理論, 探討相關人員在銷售行為認知上的現況。

參、研究設計與方法

臺東地區農藥販賣業者主要以從事零售業為主有112家，大部分集中於臺東市共有58家、其餘為卑南鄉11家、太麻里11家、池上鄉9家、關山鎮8家、鹿野鄉6家、東河鄉3家、成功鎮3家、長濱鄉2家、大武鄉1家，已取得農藥管理人員證照(含農藥販賣業負責人)共有222人。臺東2015年從事農業人口數為2萬人，耕作地面積共39,968公頃，短期作物如水稻、雜糧佔25,869公頃，長期作物如釋迦、荖花、荖葉、柑橘、茶葉、鳳梨等佔14,099公頃（行政院農業委員會，2015）。

本研究架構主要針對農藥專業認知是否影響到銷售行為，討論農藥專業、銷售行為與管理者特性三者之間的關係。此外，多數學者在進行變數研究時，人口統計變數皆為一基礎分析，且從過往研究中亦可以發現不同之遊客特性在體驗行為與滿意度間具有顯著差異，因此本研究亦把遊客特性視為研究架構之一部分。其架構設計如圖1所示：



資料來源：本研究整理

圖 1 研究架構圖

根據研究目的與研究架構，本次之研究假設訂定如下：

- H1：不同的管理者特性在農藥專業認知上有顯著差異。
- H2：不同的管理者特性在農藥銷售行為認知上有顯著差異。
- H3：農藥專業認知與農藥銷售行為間具有顯著相關。

肆、研究結果與討論

本次問卷調查採用普查方式進行，針對臺東地區農藥銷售與管理人員進行問卷調查，總計有222為管理人，回收問卷106份，扣除無效問卷0份，得到有效問卷106份，有效問卷率為100%，調查執行期間為民國106年6月1日至民國106年6月30日。

一、信度分析

本研究由表1顯示 α 係數均介於0.935至0.965之間，故顯示本問卷之每一分類均為高信度。而本研究針對正式問卷全部題項進行信度分析，Cronbach's α 係數值為0.971， $\alpha \geq 0.7$ ：表示高信度值。綜上所言，故本研究問卷具有相當可信度。

表1 題項之 Cronbach's α 係數表

整體問卷信度	主要題組 α 係數	
0.971	農藥專業認知理解度	0.935
	農藥銷售的認知態度	0.965

資料來源：本研究整理

二、農藥專業認知與銷售行為的表現

依研究結果得知，管理人對農藥專業認知中的把關農藥用途、開立販售證明、販售場所與銷售方式認知度較高；在農藥殘留檢驗異議處理與違反農管理辦法之罰則的認知度相對較低。

在農藥銷售認知部分，管理人對農藥販售為專業工作的認知度相當高，也認同專業知識會影響到銷售行為，但對自身在農藥銷售／輔導成果的自評結果僅為普通。值得注意的是，雖然知道專業程度對農藥銷售有影響，但受訪者在充實農藥專業知識與熟悉法規2項目的認同度相對較低，顯示管理人的認知與行為不對等。

為瞭解農藥銷售與管理人員個人背景資料對臺東地區農藥專業認知理解度以及農藥銷售的認知態度之差異，將依受訪者基本資料區分為性別、年齡、婚姻狀況、教育程度、農藥販售及輔導年資、工作身分、是否參與過「農藥管理人員資格訓練」並獲得結業證書等七項分別探討。

(一) 農藥專業認知理解度之差異分析

在農藥專業認知理解度之問項中若以性別來分析時，未因性別有所差異；以年齡來分析時，可以很明顯地看出大部份的要素不會因年齡而有顯著差異，其中僅有「農藥販賣業者應詢問購買者之用途，非為核准登記之使用方法或範圍者，不得販賣」在30歲或以上族群的認知度顯著較未滿30歲的族群為高；以婚姻狀況來分析時，可以很明顯地看出超過六成的要素會因婚姻狀況而有顯著差異。僅「農藥販賣業者不得販售未滿十八歲之兒童及少年，並擴及適用於所有農藥的購買之規定」、「販售農藥應開具載明農藥之名稱、數量、使用範圍、購買者之販售證明予購買者」、「對於農藥販賣業者違反農藥管理法得受罰處之規定」與「農作物或農產品上市前之農藥殘留量應符合容許量標準」等4項要素沒有顯著差異的存在。對於已婚之農藥銷售與管理人員來說，所有項目皆存在比單身人員較高的認知度；以教育程度來分析時，無顯著差異；在農藥販售及輔導年資，可以很明顯地看出超過八成的要素會因年資而有顯著差異。僅「農藥販賣業者之營業場所及倉庫得受農藥檢查人員執行抽驗、複驗、封存及其他應遵行事項之檢查並提出業務報告」與「農作物或農產品上市前之農藥殘留量應符合容許量標準」等2項要素沒有顯著差異的存在。其中對於超過九成的項目而言，年資介於15年以上~未滿20年之農藥銷售與管理人員具有最高的認知度，年資未滿5年的族群認知度最低；在是否參與過「農藥管理人員資格訓練」並獲得結業證書項目，可以很明顯地看出所有的要素會因資格訓練的狀況而有顯著差異，對於所有的項目而言，「有參加過但沒有結業」或是「有參加過且已經結業」之農藥銷售與管理人員皆具有最高的認知理解度，「沒有參加過」的族群認知度最低。

(二) 農藥銷售的認知態度之差異分析

在農藥銷售的認知態度之問項中若以性別來分析時，可以很明顯地看出對農藥銷售的認知態度不會因性別有所差別；以年齡來分析時，可以很明顯地看出大部份的要素不會因年齡而有顯著差異。僅「我能夠將所學習到的知識，實際運用於工作中」、「我能夠有效地指導農業經營者解決病蟲害防治上的困難」、對農藥管理工作我有強烈的責任感」與「從事農藥管理工作對我而言是重要的一件事」等4項要素會因年齡層之不同而產生明顯認知上的差別。普遍而言，40-49歲與50歲以上的族群對這些問項理解的程度最高；以婚姻狀況來分析時，可以很明顯地看出超過六成的要素會因婚姻狀況而有顯著差異，對於已婚之農藥銷售與管理人員來說，所有項目皆存在比單身人員較高的認知度；在教育程度項目，大部分對農業專業認知理解度部會因教育

程度而有顯著差異，僅「我有足夠的農藥管理專業知識販賣農藥」與「我能夠有效地指導農業經營者解決病蟲害防治上的困難」等2項要素有顯著差異的存在。其中，教育程度為「高中職或以下」和「專科」的兩個族群對於農藥銷售的認知態度較高；全部的要素會因年資而有顯著差異，其中對於超過六成的項目而言，年資介於15年以上~未滿20年之農藥銷售與管理人員具有最高的認知度，對於所有項目而言，年資未滿5年的族群認知度最低；是否參與過「農藥管理人員資格訓練」並獲得結業證書項目，所有的要素會因資格訓練的狀況而有顯著差異。其中對於所有的項目而言，「有參加過但沒有結業」或是「有參加過且已經結業」之農藥銷售與管理人員皆具有最高的認知理解度，「沒有參加過」的族群認知度最低。

(三) 農藥銷售現況之差異分析

在農藥銷售現況之問項中若以性別、年齡、教育程度來分析無明顯差異；在婚姻狀況項目，可以看出「是否滿意農藥銷售/輔導農藥銷售的成果」會因婚姻狀況而有顯著差異，而「具有專業的農藥知識是否影響農藥銷售行為」沒有顯著差異。對於已婚之農藥銷售與管理人員來說，皆存在比單身人員較高的認知度；農藥販售及輔導年資項目，「是否滿意農藥銷售/輔導農藥銷售的成果」會因年資而有顯著差異，如表4-5-17。其中對於超過六成的項目而言，年資介於15年以上~未滿20年之農藥銷售與管理人員具有最高的認知度；年資未滿5年的族群認知度最低；以是否參與過「農藥管理人員資格訓練」並獲得結業證書來分析時，可以看出「是否滿意農藥銷售/輔導農藥銷售的成果」會因資格訓練的狀況而有顯著差異。「有參加過且已經結業」之農藥銷售與管理人員具有最高的認知理解度，「沒有參加過」的族群認知度最低。

三、迴歸分析

在迴歸分析的部分，主要針對農藥的專業認知與銷售認知間進行探討。本研究採用逐步迴歸的方式進行影響變數的篩選，逐步迴歸是多元迴歸分析中挑選自變項加入迴歸方程式的一種方法，以t值及其顯著水準 α 值作為挑選自變項的參考指標，若某個自變項迴歸係數的 $|t|$ 考驗值大於理論t值(或其值已達 α 的顯著水準)時，即將該自變項列入迴歸方程式中，反之排除。

從表2可以得知責任感與把關農藥用途對管理人認定「農藥專業會影響銷售」有正向的影響力；而對自身銷售滿意度的部分，則可以發現規範法令熟悉度與被肯定感對銷售滿意度有顯著的正向影響。

表 2 「農藥專業與售認知」對農藥銷售行為之迴歸分析

題目		平方和	自由 度	平均 平方 和	F檢定	顯著 性	被選入變數	B之估 計值
整體而言，您覺得「具有專業的農藥知識」是否會影響到農藥銷售行為？	組間	5.792	2	2.896	6.171	0.003*	對農藥管理工作我有強烈的責任感。	0.292
	組內	47.865	102	0.469			農藥販賣業者應詢問購買者之用途，非為核准登記之使用方法或範圍者，不得販賣。	0.326
	總和	53.657	104					
整體而言，您是否滿意目前在農藥銷售/輔導農藥銷售上的成果？	組間	29.348	2	14.67	34.889	0.000b	我很熟悉農藥販賣制度相關的規範與法令。	0.376
	組內	42.900	102	0.421			我覺得我的農藥管理專業表現獲得農業經營者的肯定。	0.255
	總和	72.248	104					

註：* $P \leq 0.05$ 表示顯著，** $P \leq 0.01$ 表示很顯著，*** $P \leq 0.001$ 表示非常顯著

資料來源：本研究整理

依問卷分析結果可得迴歸式如下：

$$1. \text{專業對銷售的影響} = 4.958(\text{常數}) + 0.292 * \text{責任感} + 0.326 * \text{把關農藥用途} + \varepsilon_i$$

$$2. \text{農藥銷售/輔導滿意度} = 1.187(\text{常數}) + 0.376 * \text{法令規範熟悉度} + 0.255 * \text{被肯定} + \varepsilon_i$$

其他變數在經由逐步迴歸後，被予以排除，不具影響力，因此不選入迴歸方程式中。

伍、結論與建議

本研究係以臺東地區農藥銷售與管理人員為對象，討論農藥專業認知是否影響銷售行為，透過實證研究獲得以下結論，並提出研究建議。

一、結論

(一) 農藥專業認知與銷售行為的表現

在農藥專業認知部分，可發現管理人對農藥專業認知中的把關農藥用途、開立販售證明、販售場合與銷售方式認知度較高；而在農藥銷售認知部分，則以管理人對販賣農藥是專業工作的認知度相當最高。

(二) 農藥專業認知族群差異

在農藥專業認知理解度之問項中，可發現性別對農藥專業認知並無顯著的影響，但年齡則在「農藥販賣業者應詢問購買者之用途，非為核准登記之使用方法或範圍者，不得販賣」上有差異，其中30歲或以上族群的認知度顯著較未滿30歲的族群為高；在婚姻狀況部分，可以很明顯地看出超過六成的要素會因婚姻狀況而有顯著差異。僅「農藥販賣業者不得販售未滿十八歲之兒童及少年，並擴及適用於所有農藥的購買之規定」、「販售農藥應開具載明農藥之名稱、數量、使用範圍、購買者之販售證明予購買者」、「對於農藥販賣業者違反農藥管理法得受罰處之規定」與「使用農藥者其農作物或農產品上市前之農藥殘留量經檢驗結果，應符合衛生主管機關所定農藥殘留容許量標準」等4項要素沒有顯著差異的存在；若以教育程度來分析時，可以很明顯地看出對農藥專業認知理解度不會因教育程度而有顯著差異；從農藥販售及輔導年資來看，則可以很明顯地看出超過八成的要素會因年資而有顯著差異。僅「農藥販賣業者之營業場所及倉庫得受農藥檢查人員執行抽驗、複驗、封存及其他應遵行事項之檢查並提出業務報告」與「農作物或農產品上市前之農藥殘留量應符合容許量標準」等2項要素沒有顯著差異的存在；從證書取得的角度來看，可以很明顯地看出所有的要素會因資格訓練的狀況而有顯著差異，「有參加過但沒有結業」或是「有參加過且已經結業」之農藥銷售與管理人員皆具有最高的認知理解度，「沒有參加過」的族群認知度最低。

(三) 農藥銷售認知態度族群差異

在農藥銷售的認知態度部分，不同的性別間並無顯著差異；年齡則在「B3. 我能夠將所學習到的知識，實際運用於工作中」、「我能夠有效地指導農業經營者解決病蟲害防治上的困難」、「對農藥管理工作我有強烈的責任感」與「從事農藥管理工作對我而言是重要的一件事」等4項要素會因年齡層之不同而產生明顯認知上的差別；在婚姻狀況部分，可以很明顯地看出超過六成的要素會因婚姻狀況而有顯著差異。僅「我很熟悉農藥販賣制度相關的規範與法令」、「我經常閱讀與農藥相關的書籍，來充實專業知識」、「我會向同業請益有關專業的知識」、「我會學習與工作相關的新知識對我而言很重要」、「我能夠有效地指導農業經營者解決病蟲害防治上的困難」、「我認為業者及管理人的工作是一個需要專業的工作」與「我執行農藥管理工作，對與不符規定病蟲害防治的農藥，會明確表達法規依據」等7項要素沒有顯著差異的存在；而從教育程度來分析時，可以很明顯地看出大部分對農藥專業認知理解度不會因教育程度而有顯著差異；從農藥販售及輔導年資的角度來看，可以很明顯地看出全部的要素會因年資而有顯著差異，其中年資介於15年以上~未滿20年之農藥銷售與管理人員具有最高

的認知度；對於所有項目而言，年資未滿5年的族群認知度最低；在人員是否參與過「農藥管理人員資格訓練」並獲得結業證書來分析時，可以很明顯地看出所有的要素會因資格訓練的狀況而有顯著差異。其中對於所有的項目而言，「有參加過但沒有結業」或是「有參加過且已經結業」之農藥銷售與管理人員皆具有最高的認知理解度，「沒有參加過」的族群認知度最低。

(四)農藥銷售現況

在農藥銷售現況認知部分，可發現管理人對販賣農藥是專業工作的認知度相當高，也認同專業知識會影響到銷售行為，但目前對自己在銷售行為上的表現度卻較為普通。值得注意的是，雖然知道專業對農藥銷售有影響，但受訪者在充實知識與多了解法規上的認同度相對較低，顯示管理人的認知與行為不對等。

從專業認知與銷售認知是否會影響銷售現況與滿意度的角度來看，可發現責任感與把關農藥用途對管理人認定「農藥專業會影響銷售」有正向的影響力；而對自身銷售滿意度的部分，則可以發現規範法令熟悉度與被肯定感對銷售滿意度有顯著的正向影響。

二、建議

本研究針對所得結論，提出下列建議：

(一)加強農藥販賣業者及管理人，以及農業經營者的農藥安全使用教育訓練

農業經營者接受資訊來源方式以農藥業者或管理人接觸最多，應強化農藥販賣業者及管理人的專業能力，以協助農業經營者針對病蟲害的發生正確的判斷，給與即時正確的用藥。因此針對農藥販賣業者及農藥管理人給予專業知識的訓練，由其在銷售或輔導時向農業經營者做正確的建議，對於安全有藥必有相當成效。

(二)推動化學農藥減量及淘汰高風險農藥

推動化學農藥減量及持續辦理高風險農藥(如劇毒性、粉劑及環境荷爾蒙等農藥)評估淘汰措施，並加強農藥有效成分以外之其他成分安全性評估及農藥延伸使用措施，以減少農業經營者自行違規使用，確保農產品衛生安全。

(三)加強查緝非法農藥，從源頭阻斷以防堵流入市面

主管機關及相關單位也應積極查緝非法農藥工作，加強境管措施，打擊不法，阻止非法農藥之流入，以遏止不肖業者製造及販賣偽劣農藥。健全農藥生產及市場機制，建立合法農藥產品之流向管制措施，以有效掌握產品製造、銷售及使用情形，以降低非法農藥之流通，除加強教育農業經營者使用合法農藥外，農業經營者也應勇於檢舉不法業者。

(四)落實農藥殘留監測，以提升消費者信心

加強田間、集貨場、批發、零售市場等各產銷階段蔬果農藥殘留之安全檢查監測的功能，以落實農藥殘留檢驗管制，並推動生產履歷制度，以積極方式落實農產品安全管理，避免因負面事件影響消費者信心。

參考文獻

1. 吳孟爵、丁學勤，2012，個人銷售行為之知識圖譜：回顧與前瞻，東吳經濟商學報，78:109-140。
2. 洪瑞璇，2008，國中教師專業認同之研究：游走在「結構—能動」之間，國立台灣師範大學教育學系博士論文。
3. 洪麗君，2007，國中社會領域教師專業認知與教學效能關係之研究—以高雄縣市為例，國立高雄師範大學教育研究所碩士論文。
4. 徐仁輝、楊永年、張昕，2004，公共組織行為，台北：智勝文化事業有限公司。
5. 陳又新，2010，百貨公司專櫃人員銷售行為之探討：以化妝品業為例，國立中正大學企業管理學系。
6. 郭芳朱，2001，國民小學教育學程學生教育專業認知之研究，臺南師範學院教師在職進修學校行政碩士學位班碩士論文。
7. 黃天中、洪英正，1992，心理學，台北：桂冠圖書股份有限公司。
8. 黃培文，2011，角色認知的意涵，2011年11月28日，取自 <http://eshare.stut.edu.tw/View/89951>。
9. 楊智雄，2010，「從基模理論分析學校層級政策執行問題」，學校行政 66:169-187。
10. 行政院農業委員會，2016，農業統計年報 2015 年。
11. 劉依玲，2006，教育改革下國小英語教師專業認知與班級氣氛、教學效能之關係研究，國立高雄師範大學教育研究所碩士論文。

12. 賴孟俞，2007，「教師專業中教師角色之轉變」，南華大學網路社會學通訊期刊，64期，取自：<http://www.nhu.edu.tw/~society/e-j/64/64-40.htm>。
13. 關國宏，2005，運用線性結構關係模式探討銷售人員特質、品牌權益、銷售行為、關係品質、顧客自發行為與銷售績效關係之影響—以台灣壽險業為例，國立東華大學企業管理研究所碩士論文。
14. Chonko, Lawrence, B., Dubinsky, Alan, J., Eli, Jones, and James A. Roberts, 2003, "Organizational and Individual Learning in The Sales Force: An Agenda for Sales Research," *Journal of Business Research*, 56(12), 935-946.
15. Hargreaves, A., 1994, "Changing teachers, changing times," New York: Teachers College Press.
16. Nayman, O. B., 1973, "Professional orientations of journalists: An introduction to communicator analysis studies," *International Communication Gazette*, 19(4):195-212.
17. Saxe, R., and Weitz, B. A., 1982, "The Soco Scale: A Measure of the Customer Orientation of Salespeople," *Journal of Marketing Research*, 19(3):343-351.
18. Spodek, B., Saracho, O. N., and Peters, D. L. (Eds.), 1988, "Professionalism and the early childhood practitioner," New York: Teachers College Press.
19. Weitz, B. A., 1981, "Effectiveness in Sales Interactions: A Contingency Framework," *Journal of Marketing*, 45(1):85-103.
20. Wray, B., Palmer, A., and Bejou, D., 1994, "Using neural network analysis to evaluate buy-seller relationships," *European Journal of Marketing*, 28(10): 32-48.

A Study on the Effect of Pesticide Salesmen's Cognition of Professional Comentence on Selling Behavior –A Case Study of Taitung Area

Pi-Hsia Hu¹ Chun-Nan Lin² His-Chih Chao³

Abstract

This study takes pesticide sellers and managers as the object to investigate the relationship between professional cognition and the influence of sales behavior in Taitung area. The results showed that the manager had a high awareness of pesticide use, selling certificates, retail outlets and sales methods in the cognition of pesticide specialty; the highest level of awareness of pesticide sales as a professional job. In the cognitive part of pesticide sales, managers have a high level of awareness of pesticide sales as a professional job, and also agree that professional knowledge will affect sales behavior. However, there is a relatively low degree of recognition in enriching knowledge and understanding regulations, which shows that managers' cognition and behavior are not equal. Responsibility and control of pesticide use to the manager identified as "pesticide profession will affect sales" has a positive impact; Legal familiarity and receiving recognition have a significant positive effect on sales satisfaction.

Keywords: Pesticide sales, Professional cognition, Sales behavior, Taitung area

¹ Ph.D Student Department of Tropical Agriculture and International Cooperation, National Pingtung University of Science and Technology

² Assistant Professor Department of Agribusiness Management, National Pingtung University of Science and Technology

³ Master's Degree Department of Tropical Agriculture and International Cooperation, National Pingtung University of Science and Technology