



# รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

เลขที่รับ 1473 เวลา 13.00 น.  
วันที่ 22 มิ.ย. 2563

กสป.  
เลขรับที่ 944  
วันที่รับ 22 มิ.ย. 2563  
เวลา 11.04

ที่ ผกท 42170 ลงวันที่ 22 มิถุนายน 2563

เรียน ผอ.ฝทบ. ผ่าน ผอ.ผกท. ผอ.กสป. ทน.สป.2

*พรวิภา*  
*สมิลา*  
*สมิลา*  
22 มิ.ย. 63

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า นายชยวงกูร ยศชยวงกูร.....  
ตำแหน่ง.....ช่าง 7.....สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย).....สป.2 กสป. ผกท.....  
ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร.....การเจรจาต่อรอง.....  
สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC).....FC047.: ทักษะการเจรจาต่อรอง.....ตั้งแนบ  
จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการพลเรือน (ก.พ.) ระหว่างวันที่ 22 มกราคม 2563 - 31 ธันวาคม 2563

### 2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการฝึกอบรม/สัมมนา

2.1 หลักสูตรที่ฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้ช่วงเพิ่มพูนความรู้ของท่านเพียงใด

มาก       ปานกลาง       น้อย

2.2 ท่านคิดว่าการฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้มีประโยชน์กับตัวท่านและองค์กรเพียงใด

มาก       ปานกลาง       น้อย

#### ระบุเหตุผล (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เนื้อหาเกี่ยวข้องโดยตรงและสามารถนำไปใช้กับการปฏิบัติงานได้อย่างดี
- เนื้อหาไม่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน
- เป็นความรู้เสริม และมีประโยชน์ในการปฏิบัติงาน
- วิทยากรมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ ในการบรรยายเป็นอย่างดี
- เนื้อหาการอบรมไม่ตรงกับหัวข้อการบรรยาย
- อื่น ๆ .....

3. ความรู้ที่ได้รับจากการเข้ารับการฝึกอบรม สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไร  
สามารถถ่ายทอดหลักการและ วิธีการทำงานให้กับผู้ร่วมงาน หรือพนักงานใหม่ ได้อย่าง  
ถูกต้อง และมีขั้นตอนในการติดตามผลการสอนงาน และการแก้ไขปัญหาในงานที่เกิดปัญหา

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป  
ควรสนับสนุนให้พนักงานที่มีประสบการณ์ในการทำงาน เข้ารับการอบรมหลักสูตรการสอนงานเพื่อ  
จะได้มีการสอนงานที่ถูกต้องมีหลักการ และมีขั้นตอนการสอนงานที่มีประสิทธิภาพ
5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล
- มากที่สุด  มาก  ปานกลาง  น้อย  น้อยที่สุด
6. เอกสารแนบ
- ใบวุฒิบัตร (Certificate)
- อื่น ๆ โปรดระบุ 1. รายงานผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน  
2. รายงานการศึกษาบทเรียน  
3. รายงานผลการทำแบบทดสอบหลังเรียน

ลงชื่อ.....ผู้เข้าอบรม

(นายชยางกูร ยศชยางกูร)

ตำแหน่ง ช่าง 7 โทร. 1690

วันที่ มิถุนายน 2563

## ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

### หลักสูตร การเจรจาต่อรอง

#### สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

การเจรจาต่อรอง คือ การประชุมหารือระหว่างฝ่ายที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน ฝ่ายที่มีความขัดแย้งต่อกัน เพื่อหาข้อสรุปในการแบ่งปันผลประโยชน์ หรือสร้างความร่วมมือเพื่อดำเนินการร่วมกัน หรือเพื่อหาข้อยุติปัญหาความขัดแย้ง ซึ่งการเจรจาต่อรองจะแบ่งออกเป็น การเจรจาวิภาคี (การเจรจาสองฝ่าย) และการเจรจาพหุภาคี (การเจรจาหลายฝ่าย) สำหรับระดับการเจรจาจะมีระดับเจ้าหน้าที่ จนถึงระดับรัฐมนตรีหรือระดับผู้นำรัฐบาล ซึ่งหลักการที่สำคัญในการเจรจาต่อรองคือ การกำหนดขั้นต่ำสุด และขั้นสูงสุด ในสิ่งที่แต่ละฝ่ายต้องการ และที่สำคัญอีกประการคือจะไม่มี การเปลี่ยนหัวหน้าคณะผู้เจรจาในระหว่างที่การเจรจายังไม่สิ้นสุด

#### ปัญหาและอุปสรรคของการเจรจาต่อรอง มีดังต่อไปนี้

1. ความขัดแย้งทางความคิด
2. ผู้เจรจามีคุณสมบัติไม่เหมาะสม
3. ผู้เจรจาไม่สามารถสื่อสารให้ผู้อื่นเข้าใจได้
4. คู่เจรจาขาดความเชื่อถือซึ่งกันและกัน
5. ความแตกต่างทางศาสนา ภาษาและวัฒนธรรม

#### ข้อพึงระวังในการเจรจาต่อรอง

1. การมุ่งเน้นจะเอาแพ้ชนะกัน ซึ่งอาจทำให้การเจรจาล้มเหลว
2. เมื่อทั้ง 2 ฝ่ายยึดมั่นในท่าที อาจพิจารณาหยุดการเจรจาชั่วคราว เพื่อให้คู่เจรจาได้คลายความตึงเครียดแล้วกลับมาเจรจาใหม่
3. อย่าทำให้คู่เจรจาอีกฝ่ายเสียหน้า
4. อย่าทำให้คู่เจรจาเข้าตาจน

รูปแบบสถานการณ์การเจรจาต่อรองมี 2 แบบ คือ การเจรจาต่อรองในเรื่องผลประโยชน์ร่วมของคู่เจรจา และ การเจรจาต่อรองภายใต้สถานการณ์ความขัดแย้ง ซึ่งในการเจรจาต่อรองจะมีแนวทางการเจรจาดังนี้

1.แนวทางการเจรจาแบบผ่อนปรน ผู้เจรจาจะคำนึงถึงถึงความสัมพันธ์กับคู่เจรจาเพราะในอนาคตต้องมีการเจรจากันต่อ

2.แนวทางการหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า เป็นแนวทางที่นักการทูตใช้


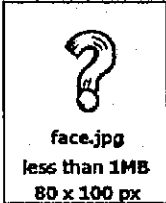
3.แนวทางการร่วมมือ ผู้เจรจาจะหาข้อสรุปหรือข้อแก้ไขร่วมกัน

4.แนวทางการแข่งขัน เป็นการเจรจาเพื่อเอาชนะ

5.แนวทางประนีประนอม เป็นการเจรจาที่หาข้อสรุปอย่างยุติธรรม

โดยจิตวิทยาที่ใช้ในการต่อรองของนักเจรจาที่มักจะใช้คือ ใช้ความสุภาพอ่อนโยน ให้เกียรติผู้อื่น ใช้ความสุชุม ใช้มนุษยสัมพันธ์ สร้างมิตร เป็นผู้รอบรู้สามารถคาดการณ์บนพื้นฐานความเป็นจริง มีความเชื่อมั่นในตัวเอง รู้จักการให้และรับอย่างเหมาะสม และต้องมีความรู้ในเรื่องที่จะเจรจาอย่างละเอียด ซึ่งในการเจรจาต่อรองมักมีความเห็นและทัศนคติที่ต่างกัน ผู้เจรจาที่ดีต้องมีการจัดการในการลดข้อพิพาทที่เกิดขึ้น ทั้งนี้มารยาทในการเจรจาต่อรอง หัวหน้าคณะผู้เจรจาจะสลับกันพูด ผู้ร่วมเจรจายจะต้องขออนุญาตก่อนไม่พูดแทรกผู้อื่น และไม่พูดประชดประชันและเสียดสีฝ่ายตรงข้าม

Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0

Chula ELS สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน  
สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือนหน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าอบรม | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการ  
ไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทิปงาน | คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบ**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : ocsc693100

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย ชยางกูร ยศชยางกูร

รายงานการคะแนนสอบ (Test Evaluation Report : Detail)  
รหัสข้อสอบ AEC01\_A : แบบประเมินก่อนการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง[Print](#)[View Summary](#)

1 ocsc693100 ชยางกูร ยศชยางกูร							
ลำดับ	วันที่	เวลาเข้า	เวลาออก	เวลาใน การทำ (วินาที)	สถานะ	คะแนน รวม	คะแนน ตอน ย่อย
1	29 เมษายน 2020	22:53:09	22:56:16	187	finished	6	001=6

ข้อมูล ณ วันที่ 22 มิถุนายน 2020

สงวนลิขสิทธิ์ © 2017

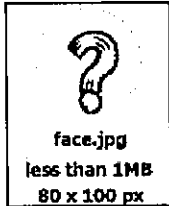
สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017

Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0

Chula ELS 

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน  
สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน

หน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าอบรม | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการ  
ไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทิปงาน | คุยกับออนไลน์ | ออกจากระบบ

**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : ocsc693100

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย ชยางกูร ยศชยางกูร

face.jpg  
less than 1MB  
80 x 100 px

รายงานการคะแนนสอบ (Test Evaluation Report : Detail)  
รหัสข้อสอบ AEC01\_B : แบบประเมินหลังการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง



Print

[View Summary](#)


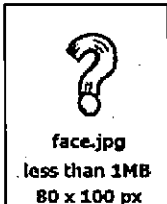
1 ocsc693100 ชยางกูร ยศชยางกูร							
ลำดับ	วันที่	เวลาเข้า	เวลาออก	เวลา ในการ ทำ (วินาที)	สถานะ	คะแนน รวม	คะแนน ตอนย่อย
1	5 พฤษภาคม 2020	16:02:31	16:07:47	316	finished	15	002=15

ข้อมูล ณ วันที่ 22 มิถุนายน 2020

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017

Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0

Chula ELS สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน  
สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือนหน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าอบรม | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการ  
ไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทีมงาน | คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบ**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : ocsc693100

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย ชยวงกูร ยศชยวงกูร

## รายงานการศึกษามหาวิทยาลัย (Attendance Report : Detail)

AC01 :: การเจรจาต่อรอง

60

จำนวนชั่วโมง



พิมพ์หน้านี้

ocsc693100 : ชยวงกูร ยศชยวงกูร		
ลำดับ ที่	บทเรียน	จำนวน นาที
1	กรุณาลดเลือกหัวข้อบทเรียนทางด้านซ้ายมือ เพื่อให้ระบบจับเวลารายหัวข้อ	0
2	วิชา การเจรจาต่อรอง	6
3	บทนำ	14
4	หน่วยที่ 1 พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง	52
5	หน่วยที่ 2 การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง	46
6	หน่วยที่ 3 เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ	29
7	หน่วยที่ 4 การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง	28
8	หน่วยที่ 5 แนวปฏิบัติ และมารยาทในการเจรจาต่อรองตอนท้าย	10
9	สรุป	401

**หมายเหตุ**

เครื่องหมาย \* คือรายการที่ไม่มีเนื้อหาบทเรียน (ไม่จับเวลา)

ไฮไลต์สีส้ม คือรายการที่มีหัวข้อย่อย

ข้อมูล ณ วันที่ 22 มิถุนายน 2020

01 08 0 0 0 0

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017



# สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ขอมอบประกาศนียบัตรฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

## นายชยางกูร ยศชยางกูร

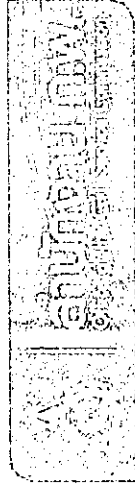
ได้ผ่านการพัฒนาทางไกลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (HRD: e-Learning)  
หมวดการพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge Development)

การบริหารอย่างมืออาชีพ

วิชา การเจรจาต่อรอง

(รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง)

ให้ไว้ ณ วันที่ 5 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2563



(ม.ส.ไพโรภกร เทวกุล)

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน