



รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

เลขที่รับ..... 1411 ฝึกท. 09.474
วันที่..... 16 มิ.ย. 2563

ที่..... ฝึกท 43 / 109 ลงวันที่..... 16 มิ.ย. 2563

กสป.
เลขรับที่..... 900
วันที่รับ..... 16 มิ.ย. 2563
เวลา..... 09.41

เรียน ผอ.ฝทบ. ผ่าน (ตามสายบังคับบัญชาจนถึง ผอ.ฝ่าย/สำนัก)
50 ผอ ฝทท / ผอ. กสป / นพ. สบร

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า นาย ชพน สรรค์ ทวีศักดิ์
ตำแหน่ง ช่าง สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย) สบ.ร / กสป / ฝทท.
ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร "ทวิสาขาต่อโรง"
สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC) F0047 : ทักษะการบำรุงรักษาต่อโรง ตั้งแนบ
จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการพลเรือน (ก.พ.) ระหว่างวันที่ 30 เมษายน 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

ผู้ปฏิบัติงาน 11 นอพง พระราชา เทคนิค และ ผลกระทบเชิง
และ ข้อพึงระวัง รัฐบาล พุทและ หิง ที่ขอข้อมูล มีทวนซักถาม และทำนึ่งคัง
กรมร่วมพิธี นก ข้ออยู่ .

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป

แนะนำ สัมกับ ผู้ปฏิบัติงาน คนอื่น ๆ ที่ได้เข้าร่วม ที่มีประสิทธิภาพ
ที่จะต้อง 1055 นก ข้ออยู่ ร่วมกัน.

5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

6. เอกสารแนบ

ใบวุฒิบัตร (Certificate)
 อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ลงชื่อ พงศ์ วัฒนศิริ ผู้เข้าอบรม
(ชนนสรณ์ ทเสรสัก)

ตำแหน่ง ช่าง โทร.

วันที่ 16/6/2563

ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

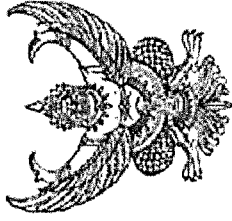
หลักสูตร การเจรจาต่อรอง

สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

(ไม่เขียนเฉพาะหัวข้อ ควรมีการบรรยายสรุป)

การเจรจาต่อรอง หมายถึง การเสนอข้อเสนอกันและกัน เพื่อหาข้อยุติที่แน่นอน และ
รัก เจน โศก หรือ สอง ฝ่าย ต่างก็มี ประโยชน์ที่ร่วมกัน และ ชัยชนะ กัน และ ทัดไมทอง
มี การ เจรจาต่อรอง เพราะธรรมชาติของสังคม มนุษย์ ประกอบกับทุกคนหลายรูปแบบ
ที่มีลักษณะ และ ความต้องการที่แตกต่างกัน โดยธรรมชาติของมนุษย์ ๑. เป็นบุคคล
ที่มีคุณสมบัติ มีความสามารถ มีสติปัญญา มีแนวโน้มของความเห็นแก่ตัวเอง เป็นคนที่นำข้อดี
และต้องการได้รับประโยชน์ ซึ่งอยู่ร่วมกัน มีความจำเป็น ต้อง มีผลกระทบต่อ ปฏิสัมพันธ์
กันเกิดขึ้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และ ความต้องการของตนเอง แต่ละคนจะมีความ
ความอดทน ใน การ แสวงหา ข้อแตกต่างกัน จึง ต้อง มี ความเข้าใจ เหนอ ข้อดี และ ข้อ
เพื่อหาข้อยุติ โดยที่ เราจะต้องต่อรองอะไรบางอย่างในชีวิต ต่อรองด้วยปัจจัยต่างๆ
ต่อรองด้วยปริมาณ ต่อรองด้วยเงื่อนไข คู่รัก บุตร พ่อแม่ ต่อรองด้วยลูกที่ต่อรองด้วยบ้าน
ที่เช่า และอื่น ๆ โดยมีประเภทของเรา ๒ แบบ ๑. แบบ แบ่งสิ้นสิ้น ส่วน ๑ คนครั้งนี้
หลายครั้ง แต่ละ การเจรจาต่อรอง ได้ช่วยกับ ประโยชน์ ผลประโยชน์ มีประโยชน์ - แนว เด็กกัน
ความสัมพันธ์ และ ข้อเสีย มีผลน้อยมากในการเจรจาต่อรอง แบบนี้ ๒. แบบบูรณาการ
๑ คนครั้งนี้ หลายฝ่าย ๑ มีความร่วมมือ เพื่อให้ได้กับ ประโยชน์สูงสุด ที่ใจของตนแล้ว น่าจะตรงข้าม
ให้มากที่สุดที่จะทำได้ ลักษณะของ การเจรจาต่อรอง นี้จะ ประสพผลสำเร็จ ทั้งสองฝ่าย
รู้สึกที่คุ้มค่า ทั้งสองฝ่ายได้รับผลตอบแทน ทั้งสองฝ่ายได้รับผลประโยชน์ตามความปรารถนา
ได้รับ ความสุขที่ ที่มั่นคง ทอว มีความเต็มใจที่จะ เจรจาต่อรองอีก เทคนิคการเจรจาต่อรอง
ต้องการเอาชนะ คนมีบทบาทเรื่อง ความสัมพันธ์ ควรใช้ในช่วงที่มีความจำเป็น เท่านั้น
ใช้ความนุ่มนวล เน้นออก เน้นใจคู่กรณี ระวังให้คู่กรณี สอดคล้อง กับ ตามที่ ต้องการ
๑ ข้อควรระวังของทักษะ โศก โศกสมาธิกัน ที่มีความจำเป็น เพราะ มีหน้าที่ที่ชัดเจน
๑ ใช้วิธีการอย่าง ช่างใจในความเห็นชอบ โดยอ้างตนเอง มีอำนาจศรัทธาในใจ จำกั ต้อง เหนอ นายเห็นชอบ
๑ ใช้ข้อจำกัดของเวลา หรือ ระยะทาง ๑ ใช้อำนาจศักดิ์ เน้นงานหนัก หรือ ยิงชัยอื่น ๆ ในตรงต่อหน้า
๑ ใช้เงิน เช่น การอ้าง มีข้อจำกัดเรื่อง เงิน งบประมาณไม่ สามารถตกลงได้ ตีมีผลประโยชน์ของตัวเอง

หลักสำคัญในพระอาจารย์: มั่นใจ ความจริงใจ ความตั้งใจ ทรงรอบรู้ และพรสือสาร.
วิถีลทความจักขังในคชจรตอรง กอขสิณิก ประนี้ ประโนม ร่มมือกัน
ตอนทอ ออกทตสทน กชนชิตแข็ง เมื่อ สทนคชนี ตั้งเครงท หรือไม่มีทงอออกอันอกแล
แนวทงปฏิบัตในคชจรตอรง เริ่มผูก กอขชอ้อมท นงอชงศรใจ ในได้ชริท
ทลนนั้นใจ อช่าละรบ สละสัง เรืองส่วนตัว ผู้อื่น ควขสงบ และตันทบทบาท
ในเอนนวม พร้อมเปลียนความกิก ส่าชุกนทอเอง ต่ทุกเขาใไว้ช้ไม่สรนสรท
อวรลัดโก้แข็ง ครสใช้ช้งไม่ทอ้งมีผู้เ็นี ควร่าทกั้ง พร่วมมือมาคคว
ชอควรพ้งรวิงในคชจรตอรง คชกร้อมทอไม่พอ เมชอเดกับคชใน
และริบรุ ในทอกรรมช่มบ่ ขากความอกทน อารบณีสั้ง นุทนาคเ็นไป
ใทอเสี่ยง แพนคชจุงใจ เดชเมชกับคชบักแข็ง โทษนุเชจาทอรง
คองรุจกคชนุท แล พัง ทองสัดบารอุมทอ สองน่ายใน้มาทพอ อจ่ารับรอมตักสเ็นใจ
อช่า เป็กนเมชควมลบ หรือจกอ้อน ของตนเอง นักรวมช้กยู่น นัชอุมล นวคณลย
ประคอบคชพิจรณนอ อช่าง รอมคอบ กอนทอจะสทลันใจ ทดลงกับ เ็นอณา.



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ขอมอบประกาศนียบัตรฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

นายพนัสสรค์ ทะสวส์ดี

ได้ผ่านการพัฒนาทางไกลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (HRD: e-Learning)

หมวดการพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge Development)

การบริหารอย่างมืออาชีพ

วิชา การเจรจาต่อรอง

(รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง)

ให้ไว้ ณ วันที่ 13 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2563

(ม.ล.พีรภากร เทวกุล)

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

