



รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

เลขที่รับ 1766 เวลา 16.51
วันที่ 22 ก.ค. 2563

ที่ ผทว2/156 ลงวันที่ 22 ก.ค. 2563

เลขที่รับ 1061
วันที่ 22 ก.ค. 2563
เวลา 15.19

เรียน ผอ.ฝทบ. ผ่าน ผอ.ฝกท. ผอ.ภกท.3 ทน.ภส.3

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า นายกรณ์เชษฐ์ โชติวรารณศักดิ์
ตำแหน่ง นิติกร 5 สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย) กส.3.ภกท.3.ฝกท.
ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร การเจรจาต่อรอง
สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC) FCฝกท02 : ทักษะการเจรจาต่อรองในงานกรรมสิทธิ์ที่ดิน
จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการพลเรือน (ก.พ.) ระหว่างวันที่ 22 มกราคม 2563 – 31 ธันวาคม 2563

2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการฝึกอบรม/สัมมนา

2.1 หลักสูตรที่ฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้ช่วยเพิ่มพูนความรู้ของท่านเพียงใด

- 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
สามารถนำความรู้ที่ได้มาใช้กับงานที่ได้รับผิดชอบให้เกิดประโยชน์สูงสุด เนื่องจากลักษณะงานที่อยู่ในความรับผิดชอบต้องมีการเจรจากับผู้ถูกเวนคืนโดยตลอด จึงทำให้ช่วยเพิ่มเทคนิคในการเจรจาและเข้าใจหลักการเจรจามากขึ้น ทำให้งานประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น.....

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป
หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับพนักงานที่ต้องมีการเจรจากับบุคคลภายนอก หรือองค์กรภายนอกเป็นสำคัญ ซึ่งจะทำให้ผู้ศึกษามีความเข้าใจในเรื่องที่เจรจามากขึ้น.....และทำให้การปฏิบัติงานประสบความสำเร็จ..... มีประสิทธิภาพสูงสุด


5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

6. เอกสารแนบ

ใบวุฒิบัตร (Certificate)

อื่น ๆ โปรดระบุ 1. รายงานผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน
2. รายงานการศึกษาบทเรียน
3. รายงานผลการทำแบบทดสอบหลังเรียน

ลงชื่อ..... ..... ผู้เข้าอบรม

(นายกรณ์เชษฐ์ โชติวารานศักดิ์)

ตำแหน่ง..... นิติกร 5..... โทร. 2615.....

วันที่ 22 กรกฎาคม 2563.....

ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

หลักสูตร การเจรจาต่อรอง.....

สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

..... การเจรจาต่อรอง คือการประชุมหารือระหว่างฝ่ายที่มีประโยชน์ร่วมกัน หรือระหว่างฝ่ายที่มีความขัดแย้งต่อกัน เพื่อหาข้อสรุปในการแบ่งปันผลประโยชน์ หรือสร้างความร่วมมือเพื่อดำเนินการร่วมกัน หรือหาข้อยุติในปัญหาข้อขัดแย้งระหว่างกัน

ประโยชน์ของการเจรจาต่อรองมีดังต่อไปนี้

- 1.เป็นการใช้เครื่องต่อรองที่ลงทุนน้อยที่สุด
- 2.ทำให้แต่ละฝ่ายได้รับทราบข้อมูลเท่าที่ จุดยืนและนโยบายของฝ่ายตรงข้ามเพื่อนำพิจารณาหาข้อสรุปหรือมีข้อเสนอกลับไปยังอีกฝ่ายหนึ่ง
- 3.เป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็นเพื่อหาจุดประนีประนอมกัน
- 4.ช่วยลดความหวาดระแวงแคลงใจกันได้ในระดับหนึ่ง และลดปัญหาความขัดแย้งอันนำไปสู่ความรุนแรงได้
- 5.การพบเจรจากันเป็นประจำจะช่วยสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัว

การเจรจาต่อรองเป็นออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

- 1.การเจรจาแบบทวิภาคีหรือการเจรจาสองฝ่าย เช่น การเจรจาระหว่างประเทศไทย กับ ประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น
- 2.การเจรจาแบบพหุภาคีหรือการเจรจาหลายฝ่าย เช่น การเจรจาของสมาชิกอาเซียน การเจรจาในสหภาพยุโรป เป็นต้น

หลักสำคัญในการเจรจาต่อรองประกอบด้วย

- 1.การกำหนดขั้นต่ำสุด (minimum) ... ขั้นสูงสุด (maximum) ในสิ่งที่ฝ่ายเราต้องการจะได้รับ
- 2.จะต้องไม่มีการเปลี่ยนหัวหน้าคณะผู้เจรจาในระหว่างที่การเจรจายังไม่สิ้นสุด เพราะจะทำให้คณะเจรจาเสียขวัญและกำลังใจ ทำให้คณะเจรจาไม่แน่ใจในนโยบาย และทำให้ฝ่ายตรงข้ามได้กำลังใจมากขึ้น

แนวทางในการเจรจาต่อรองแบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังต่อไปนี้

- 1.การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันผลประโยชน์สูงสุด(distributive negotiation) คือการยึดท่าทีที่ตั้งข้อเรียกร้องไว้สูงสุด แม้รู้ว่าฝ่ายตรงข้ามจะไม่ยอมก็ตาม แล้วค่อยๆปรับท่าทีลงทีละน้อยๆ จนสามารถยอมรับข้อตกลงกันได้ ณ จุดที่ตั้งไว้
- 2.การเจรจาต่อรองแบบรวมผลประโยชน์ (integrative negotiation) คือการเจรจาต่อรองที่คำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน มากกว่าที่จะเอาชนะกัน ซึ่งการเจรจาในลักษณะนี้ต้องมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน โดยไม่มีฝ่ายใดได้ประโยชน์หรือเสียประโยชน์ ซึ่งผู้เจรจาจะต้องเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเฉพาะตัวสูง

และมีไหวพริบ มีเทคนิคในการเจรจาเพื่อโน้มน้าวให้อีกฝ่ายเห็นพ้องด้วยข้อเสนอของฝ่ายตน อีกทั้งต้องรู้มารยาท และระเบียบพิธีการในการเจรจานั้นด้วย

ปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรองมีดังต่อไปนี้

1. ความขัดแย้งทางความคิด 2. ผู้เจรจามีคุณสมบัติไม่เหมาะสม 3. ผู้เจรจาไม่สามารถสื่อสารให้ผู้อื่นเข้าใจได้

4. คู่เจรจขาดความเชื่อถือซึ่งกันและกัน 5. ความแตกต่างทางศาสนา ภาษา และวัฒนธรรม

การเจรจาต่อรองกับผลประโยชน์ของประเทศ คือการเจรจาระหว่างประเทศ โดยมีผลประโยชน์ของประเทศเป็นสำคัญ เช่น เอกอัครราชทูต ความมั่นคง เศรษฐกิจ ความอยู่ดีมีสุขของประชาชน เป็นต้น ซึ่งแบ่งการเจรจาออกเป็น 3

ประเภท คือ 1.แบบทางการ 2.แบบไม่เป็นทางการ 3.แบบผ่อนคลายเป็น (retreat)

การเจรจาต่อรองกับผลความเป็นธรรม คือการเจรจาที่ฝ่ายหนึ่งคิดว่าตนไม่ได้รับความเป็นธรรม หรือถูกละเมิดสิทธิ เช่น ประชาชนของตนถูกทหารอีกฝ่ายจับกุมบริเวณพื้นที่ที่ยังไม่มีความชัดเจนในแนวเขต เป็นต้น

การเตรียมการเจรจา มีขั้นตอนดังนี้

1.รวบรวมข้อมูล ศึกษาประเด็นที่เจรจา 2.มีการเจรจา/ไม่มีการเจรจา 3.กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ 4.เตรียมแผนสำรองหรือทางเลือกอื่น

การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง หลักการวิเคราะห์ SWOT analysis ประกอบด้วย

1.การวิเคราะห์จุดแข็ง (Strengthen) คือ ศักยภาพและความได้เปรียบของฝ่ายเรา ซึ่งรวมถึงความเสียเปรียบของฝ่ายตรงข้ามด้วย เพื่อเพิ่มศักยภาพและความได้เปรียบของฝ่ายเรา เช่น การเป็นประเทศที่มีพื้นที่และประชากรจำนวนมาก เป็นต้น

2.การวิเคราะห์จุดอ่อน (weakness) คือ ข้อเสียเปรียบของฝ่ายเราซึ่งอาจเป็นข้อได้เปรียบของฝ่ายตรงข้าม และความสนับสนุนของฝ่ายที่สาม (ถ้ามี) เช่น ผู้นำขาดวิสัยทัศน์ เป็นต้น

3.โอกาส (opportunity) คือ จังหวะที่เราจะใช้โอกาสเพื่อเพิ่มศักยภาพหรือความได้เปรียบในการเจรจาของฝ่ายเรา

4.ภัยคุกคาม (threat) คือ อุปสรรคและปัญหาสำหรับการดำเนินการของฝ่ายเราซึ่งอาจเป็นผลในทางบวกให้ฝ่ายตรงข้าม

เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ

1.รูปแบบสถานการณ์ในการเจรจาต่อรอง มี 2 แบบ คือ การเจรจาต่อรองในเรื่องผลประโยชน์ร่วมของผู้เจรจา และการเจรจาต่อรองภายใต้สถานการณ์ความขัดแย้ง

2.แนวทาง (ลักษณะ) การเจรจา หรือสไตล์การเจรจา แบ่งเป็น 5 แนวทางดังนี้

2.1 แนวทางการเจรจาแบบผ่อนปรน คือ ผู้เจรจาจะคำนึงถึงความละเอียดอ่อนของเรื่องที่จะเจรจาและความสัมพันธ์ของคู่เจรจามีสำคัญ เพราะยังต้องเจรจากันต่อไปในอนาคต

2.2 แนวทางหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า คือ แนวทางการเจรจาโดยไม่ต้องเจอหน้ากัน แต่ให้ความสำคัญที่วิธีการและเนื้อหาของผู้เจรจาทั้ง 2 ฝ่าย เพื่อลดความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นได้ เป็นแนวทางการเจรจาที่นักการทูตมักใช้เสมอ

2.3 แนวทางความร่วมมือ คือ ผู้เจรจาพยายามหาข้อสรุปหรือแก้ไขปัญหาย่างสร้างสรรค์

2.4. แนวทางแข่งขัน คือ การเจรจาเพื่อจะเอาชนะกันแบบฝ่ายหนึ่งได้ ฝ่ายหนึ่งเสีย

2.5. แนวทางประนีประนอม คือ การเจรจาที่พยายามหาข้อสรุปที่ยุติธรรมและเท่าเทียมกันต่อทุกฝ่าย

3. จิตวิทยาการเจรจาต่อรอง ประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1. พุดจาด้วยความสุภาพอ่อนน้อม รู้จักจังหวะเวลาในการพูด และให้เกียรติผู้อื่นรวมถึงคู่เจรจาด้วย

3.2. สามารถควบคุมอารมณ์ตนเองได้แม้อยู่ในสถานการณ์คับขัน

3.3. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สร้างมิตรมากกว่าสร้างศัตรู

3.4. มีปฏิภาณไหวพริบ พร้อมความรู้ สามารถคาดการณ์สถานการณ์ในการเจรจาที่อาจจะเกิดขึ้นได้บนพื้นฐานความเป็นจริง

3.5. มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความสามารถในการสื่อสาร

3.6. รู้จักการให้และการรับอย่างเหมาะสม

4. กลยุทธ์การสื่อสาร

ผู้เจรจาต่อรองจะต้องพูดให้ชัดเจน ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย กระชับไม่ยืดเยื้อ และตรงประเด็นในเรื่องที่เจรจา

5. ยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองในรูปแบบที่หลากหลาย ประกอบด้วย

5.1. ต้องมีจุดเน้นในการเจรจา ผู้เจรจาต้องทราบวัตถุประสงค์หลักของฝ่ายตนในการเจรจาว่าต้องการอะไร อะไรที่ยอมได้ อะไรที่ยอมไม่ได้

5.2. อย่ารีบร้อนตกลงใจหรือตัดสินใจ ต้องพิจารณาให้แน่ใจก่อนว่าข้อตกลงหรือข้อสรุปนั้นเป็นประโยชน์จริงๆ

5.3. รู้จักจังหวะเวลาที่จะต้องประนีประนอมเพื่อไม่ให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเสียหน้าหรือเสียประโยชน์ฝ่ายเดียว

5.4. ให้คู่เจรจายื่นข้อเสนอเพื่อแลกเปลี่ยนสิ่งที่เขาต้องการก่อน เพื่อจะได้เป็นจุดเริ่มต้นในการต่อรอง โดยเราเป็นฝ่ายต่อรองก่อน

5.5. การเสแสร้งทำเรื่องเล็กให้เป็นเรื่องใหญ่เพื่อแลกกับสิ่งที่เราต้องการ

5.6. การพูดชมในเนื้อหา เป็นการวัดใจฝ่ายตรงข้าม หากสำเร็จก็จะได้ประโยชน์โดยไม่เสียอะไร

5.7. การยื่นเส้นตายเพื่อสร้างแรงกดดันให้ฝ่ายตรงข้ามตัดสินใจภายในระยะเวลาที่กำหนด

5.8. การสร้างเป็นคนดี และคนร้าย ใช้ในกรณีทีมเจรจาเหมือนกับตำรวจสอบสวนคนร้าย

การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง ประกอบด้วย

1. สาเหตุของความขัดแย้งระหว่างประเทศ เช่น ความขัดแย้งทางศาสนา เป็นต้น

2. รูปแบบของความขัดแย้งหรือข้อพิพาท เช่น ความขัดแย้งหรือข้อพิพาทที่ใช้กำลังทหารในการแก้ไข

3. แนวทางในการจัดการความขัดแย้งหรือลดข้อพิพาท

4. เทคนิคการเจรจาภายใต้สถานการณ์ความขัดแย้งรุนแรง

แนวปฏิบัติในการเจรจาต่อรอง

1. ต้องรู้ว่าจะมีการเจรจาเรื่องอะไรบ้าง

2. ฝ่ายใดจะเป็นเจ้าภาพในการเจรจา โดยต้องสลับกันเป็นเจ้าภาพ

3. การจัดห้องเจรจา และผังที่นั่งของคณะเจรจาต้องเป็นอย่างไร

4. การเจรจาจะมีลักษณะอย่างไร เป็นแบบทางการ หรือไม่เป็นทางการ เป็นต้น

มารยาทในการเจรจาต่อรอง เป็นคุณสมบัติสำคัญที่นักเจรจาจะต้องมี เช่น หัวหน้าคณะเจรจาจะต้องสลับกันพูด และฟังอีกฝ่ายพูดเมื่อฝ่ายตนพูดจบ ต้องใช้คำที่สุภาพ ไม่ประชดประชัน ไม่ใช้คำหยวนคายในการเจรจา และต้องมีจรรยาบรรณ พิจารณาถึงผลประโยชน์ของฝ่ายตรงข้ามและฝ่ายตน

ข้อพึงระวังและปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง

1. การมุ่งเน้นจะเอาแพ้ชนะกันในการเจรจาอาจทำให้การเจรจาล้มเหลว
2. อย่าทำให้คู่เจรจาเสียหน้า
3. อาจมีการหยุดการเจรจาชั่วคราว เพื่อให้คู่เจรจาได้คลายเครียด
4. การประนีประนอมเป็นทางออกที่ทั้งสองฝ่ายยอมรับได้

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการเจรจาต่อรองเป็นพื้นฐานของการดำเนินงานในทุกภาคส่วน ผู้เจรจาจึงต้องทำความเข้าใจหลักการเจรจาให้ถูกต้อง และหมั่นฝึกฝนตนสร้างเทคนิคพร้อมทั้งหาประสบการณ์ในการเจรจาต่อรอง เพื่อจะได้นำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เกิดผลสำเร็จในการเจรจาไปด้วยกันทั้งสองฝ่าย โดยไม่มีความขัดแย้งใดๆ



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ขอมอบประกาศนียบัตรฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

นายกรณ์เชษฐ์ ไชตวรานศักดิ์

ได้ผ่านการพัฒนาทางไกลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (HRD: e-Learning)

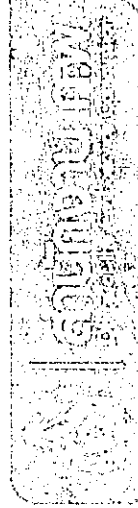
หมวดการพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge Development)

การบริหารอย่างมืออาชีพ

วิชา การเจรจาต่อรอง

(รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง)

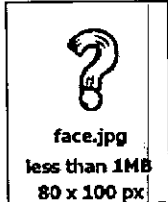
ให้ไว้ ณ วันที่ 12 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2563



(ม.จ.ไพรัชกร เทวกุล)

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

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

Chula ELS สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน
สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือนหน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าอบรม | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทิ้งงาน |
กู้ภัยออนไลน์ | ออกจากระบบ**User Info**รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC334612
ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย กรณ์เชษฐ์ โชติวารธนศักดิ์รายงานการคะแนนสอบ (Test Evaluation Report : Detail)
รหัสข้อสอบ AEC01_A : แบบประเมินก่อนการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง

Print

1 OCSC334612 กรณ์เชษฐ์ โชติวารธนศักดิ์[View Summary](#)

ลำดับ	วันที่	เวลาเข้า	เวลาออก	เวลาใน การทำ (วินาที)	สถานะ	คะแนน รวม	คะแนน ตอนย่อย
1	12 พฤษภาคม 2020	13:22:42	13:28:54	372	finished	12	001=12

ข้อมูล ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2020

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017

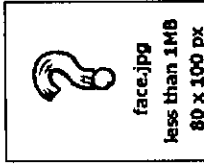
Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน

หน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าอบรม | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ที่รงาน | ภัยออนไลน์ | ออกจากระบบ



User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC334612

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย ภาณุเชษฐ์ ไชติวารธนศักดิ์

รายงานการศึกษาระบบ (Attendance Report : Detail)

AC01 :: การเจรจาต่อรอง

ลำดับที่	บทเรียน	จำนวนชั่วโมง	พิมพ์หน้า
1	กรณีศึกษาเลือกหัวข้อบทเรียนด้านซ้ายมือ เพื่อให้ระบบจับเวลารายชื่อ	0	
2	วิชา การเจรจาต่อรอง	2	
3	บทนำ	44	
4	หน่วยที่ 1 พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง	33	
5	หน่วยที่ 2 การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง	31	
6	หน่วยที่ 3 เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ	34	
7	หน่วยที่ 4 การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง	49	
8	หน่วยที่ 5 แนวปฏิบัติ และมารยาทในการเจรจาต่อรองตอนท้าย	2	
9	สรุป	3	

OCSC334612 : กรณีเชษฐ์ ไชติวารธนศักดิ์

หมายเหตุ

เครื่องหมาย * คือรายการที่ไม่มีเนื้อหาบทเรียน (ไม่จับเวลา)
ไอโกล์สีส้ม คือรายการที่มีหัวข้อย่อย

ข้อมูล ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2020

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน 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 | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทีมงาน |
คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบface.jpg
less than 1MB
80 x 100 px**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC334612

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย กรณเชษฐ์ โชติวารานศักดิ์

รายงานการคะแนนสอบ (Test Evaluation Report : Detail)

รหัสข้อสอบ AEC01_B : แบบประเมินหลังการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง



Print

1 OCSC334612 กรณเชษฐ์ โชติวารานศักดิ์[View Summary.](#)

ลำดับ	วันที่	เวลาเข้า	เวลาออก	เวลาในการทำ (วินาที)	สถานะ	คะแนนรวม	คะแนน ตอนย่อย
1	12 พฤษภาคม 2020	13:43:49	13:47:57	248	finished	14	002=14

ข้อมูล ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2020

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017