



รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

เลขที่รับ.....1793.....เวลา.....1521
วันที่.....24 ก.ค. 2563.....

ที่..... ผกท.50/145.....ลงวันที่..... 24 ก.ค. 2563.....

เรียน ผอ.ผทบ. ผ่าน ผอ.ผกท. ผอ.กผจ. ทน.ปร. 24 ก.ค. 2563

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า.....นางสาวลิศรา ศรีเจิดจำ.....
ตำแหน่ง.....พนักงานธุรการ ระดับ 7.....สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย)..... ปร. กผจ. ผกท.....
ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร.....การเจรจาต่อรอง.....
สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC)..... FC ผกท02 : ทักษะเจรจาต่อรอง.....
จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการพลเรือน (ก.พ.) ระหว่างวันที่..... 22 มกราคม – 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

..... หลักจากที่ได้อบรมหลักสูตรการเจรจาต่อรองของสำนัก ก.พ. ในปี 2563 หลักสูตรนี้มี
เนื้อหาที่จะนำมาใช้ในการปฏิบัติโดยตรงได้น้อย แต่สามารถประยุกต์กับวิถีดำเนินชีวิตได้ เมื่อเกิดมี
สถานการณ์ จะใช้วิธีการแบบใดที่เรียนรู้จากหลักสูตร.....

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป
แนะนำให้ผู้ที่สนใจและเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานโดยตรงได้อบรม.....

.....

.....

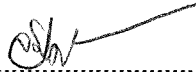
5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

6. เอกสารแนบ

ใบวุฒิบัตร (Certificate)

อื่น ๆ โปรดระบุ รายงานผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน รายงานผลการทำแบบทดสอบ
หลังเรียน รายงานการศึกษา

ลงชื่อ  ผู้เข้าอบรม

(นางสาวลิศรา ศรีเจ็ดจ้ำ)

พนักงานธุรการ โทร 2662

วันที่ 24 กรกฎาคม 2563

ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

หลักสูตร การเจรจาต่อรอง

สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

ความหมายการเจรจาต่อรอง

คือการประชุมหารือร่วมกันระหว่างฝ่ายที่มีประโยชน์ร่วมกัน หรือฝ่ายที่มีความขัดแย้งกัน เพื่อหาข้อสรุป ข้อยุติในการแบ่งผลประโยชน์หรือสร้างความร่วมมือต่อกัน

ความสำคัญและประโยชน์ในการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรองเป็นเครื่องมือที่มีการลงทุนน้อยที่สุด ทำให้ทุกๆ ฝ่ายได้รับทราบข้อมูล ทำที่ จุดยืน และนโยบายของอีกฝ่าย เพื่อนำพิจารณาหาข้อสรุปร่วมกัน

เป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อหาจุดประนีประนอมซึ่งกันและกัน ลดความหวาดระแวงกันได้ ในระดับหนึ่ง และหากมีการพบเจอกันอย่างต่อเนื่องจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

การเจรจาต่อรองแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1. ทวิภาคี
2. พหุภาคี

หลักการสำคัญในการเจรจาต่อรอง

ในการเจรจาต่อรอง ควรมีการกำหนดขั้นต่ำสุดและขั้นสูงสุดในเรื่องที่เราต้องการ และไม่มีการเปลี่ยนหัวหน้าคณะผู้เจรจาในระหว่างที่การเจรจายังไม่สิ้นสุด

แนวทางในการเจรจาต่อรอง มี 2 แนวทาง

1. แบบแบ่งปันผลประโยชน์
2. แบบรวมผลประโยชน์

ซึ่งก่อนการเจรจาต้องมีการเตรียมข้อมูล กำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์ และแผนสำรองหากการเจรจาไม่สำเร็จตามเป้าหมาย

ปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรอง

- มีความขัดแย้งทางความคิด
- ผู้เจรจาต่อรองมีคุณสมบัติไม่เหมาะสม

- ผู้เจรจาต่อรองไม่สามารถสื่อสารให้เข้าใจได้
- คู่เจรจาขาดความน่าเชื่อถือซึ่งกันและกัน
- ความแตกต่างทางศาสนาและภาษา

ควรมีการประเมิน วิเคราะห์สถานการณ์ฝ่ายตรงข้ามก่อนการเจรจาตามหลักที่เรารู้ เรา ซึ่งอาจใช้วิธีวิเคราะห์ SWOT Analysis ซึ่ง S คือ จุดแข็ง (Strength) W คือ จุดอ่อน (Weakness) O คือ โอกาส (Opportunity) และ T คือ ภัยคุกคาม (Threat)

เทคนิคและแนวทางในการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ

1. แนวทางเจรจาแบบผ่อนปรน ผู้เจรจาจะคำนึงถึงความละเอียดอ่อนของเรื่องที่เจรจาและความสัมพันธ์กับคู่เจรจา เพราะอนาคตยังต้องเจรจาท่อกัน
2. แนวทางหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า เป็นแนวทางการเจรจาที่นักการทูตมักใช้เสมอ
3. แนวทางความร่วมมือ ผู้เจรจาจะพยายามหาข้อสรุปหรือการแก้ไขปัญหอย่งสร้างสรรค์ โดยมีความเข้าใจในผลประโยชน์และข้อห่วงกังวลของฝ่ายตรงข้าม
4. แนวทางแข่งขัน เป็นการเจรจาเพื่อเอาชนะกัน แบบฝ่ายหนึ่งได้ ฝ่ายหนึ่งเสีย
5. แนวทางประนีประนอม เป็นการเจรจาที่พยายามหาข้อสรุปที่ยุติธรรมและเท่าเทียมกันต่อทุกฝ่าย ทั้งนี้ ต้องใช้จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง กลยุทธ์ในการสื่อสาร และยุทธวิธีในการเจรจามาประกอบกันด้วย

การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง

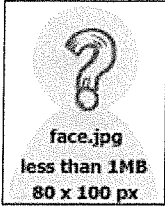
เป็นการพูดคุยปรับความแตกต่างระหว่างกันให้อยู่ในระดับที่ทั้งสองฝ่ายต่างยอมรับได้ มีเทคนิคในการลดความขัดแย้งดังนี้

1. ไม่ขาดการติดต่อระหว่างกัน
2. สร้างบรรยากาศที่เหมาะสมไว้นือเชื่อใจกัน
3. คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างกัน
4. สร้างค่านิยมร่วมกัน
5. สร้างความสมดุลของการได้เปรียบเสียเปรียบ
6. เห็นใจซึ่งกันและกัน

แนวปฏิบัติและมารยาทในการเจรจาต่อรอง

การเจรจาจะต้องทราบหัวข้อเรื่องที่จะเจรจา เจ้าภาพเป็นฝ่ายใด จัดผังที่นั่งความสำคัญของผู้เจรจา และการเจรจามีลักษณะเป็นทางการหรือผ่อนคลายหรือไม่

นักเจรจาต้องมีมารยาทและจรรยาบรรณของนักเจรจาต่อรอง ใช้คำพูดสุภาพไม่เสียดสี เจริญบนพื้นฐานของความเป็นจริง



User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC956458
ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นางสาว ลีตรา ศรีเจิดจำ

รายงานการศึกษายทเรียน (Attendance Report : Detail) AC01 :: การเจรจาต่อรอง

60

จำนวนชั่วโมง



พิมพ์หน้านี้

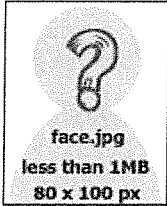
OCSC956458 : ลีตรา ศรีเจิดจำ

ลำดับ ที่	บทเรียน	จำนวน นาที
1	กรรณการเลือกหัวข้อบทเรียนทางด้านซ้ายมือ เพื่อให้ระบบจับเวลารายหัวข้อ	0
2	วิชา การเจรจาต่อรอง	36
3	บทนำ	28
4	หน่วยที่ 1 พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง	17
5	หน่วยที่ 2 การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง	0
6	หน่วยที่ 3 เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ	31
7	หน่วยที่ 4 การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง	25
8	หน่วยที่ 5 แนวปฏิบัติ และมารยาทในการเจรจาต่อรองตอนท้าย	29
9	สรุป	30

หมายเหตุ

เครื่องหมาย * คือรายการที่ไม่มีเนื้อหาบทเรียน (ไม่จับเวลา)
ไฮไลต์สีส้ม คือรายการที่มีหัวข้อย่อย

ข้อมูล ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2020



User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC956458
ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นางสาว ลิตรา ศรีเจิดจำ

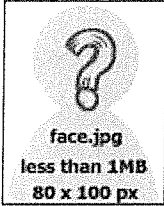
รายงานการทำแบบทดสอบ (Exam Report : Summary) รหัสข้อสอบ วิชา AEC01_A : แบบประเมินก่อนการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง

ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	คะแนน	%
1	<u>OCSC956458</u>	ลิตรา ศรีเจิดจำ	11 / 20	55%

ข้อมูล ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2020



หน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าอบรม | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทิมงาน |
คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบ



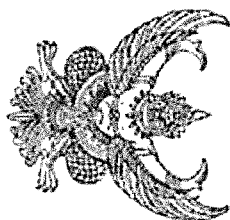
User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC956458
ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นางสาว ลิศรา ศรีเจิดจำ

รายงานการทำแบบทดสอบ (Exam Report : Summary) รหัสข้อสอบ วิชา AEC01_B : แบบประเมินหลังการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง

ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	คะแนน	%
1	<u>OCSC956458</u>	ลิศรา ศรีเจิดจำ	16 / 20	80%

ข้อมูล ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2020



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ขอเชิญภาคีพันธมิตรสถาบันเพื่อเสถียรภาพ

นางสาวลลิตรา ศรีจิตต์จำ

ได้พบการพัฒนาทางไกลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (HRD: e-Learning)

โครงการพัฒนาศักยภาพ (Knowledge Development)

การบริการอย่างมืออาชีพ

วิชา การเจรจาต่อรอง

(ระยะเวลาทั้งสิ้น 9 ชั่วโมง)

ให้ไว้ ณ วันที่ 23 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2563

(น.ส.พัชรภากร อินฤดา)

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน



สำนักงาน ก.พ.
Office of the Civil Service Commission