



รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

เลขที่รับ 1753
วันที่รับ 22 ก.ค. 2563 10.24

กสป.
เลขรับที่ 1132
วันที่รับ 22 ก.ค. 2563
เวลา 10.13

ที่ ผกท 42/88 ลงวันที่ 22 กรกฎาคม 2563

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

21.1.63

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า..... นายสิทธิโชค ชัยมาลา.....
 ตำแหน่ง..... พนักงานบริหารงานทั่วไป 7.....สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย)..... สป.2 กสป. ผกท.....
 ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร..... การเจรจาต่อรอง.....
 สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC).....TC063 : ความรู้ในการสอบสวนสิทธิ์ผู้ถูกเวนคืน TC065 : ทักษะการ
 สืบสวน และประเมินราคา.....TC066 : ทักษะงานสำรวจรังวัดแบ่งแยกที่ดิน..... ดังแนบ
 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

3.1 สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรอง ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานสอบสวนสิทธิ์ผู้ถูกเวนคืน เนื่องด้วยในการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าฯ จะต้องดำเนินการจัดกรรมสิทธิ์ที่ดิน และ

ในส่วนงานของข้าพเจ้าฯ งานสำรวจและประเมินราคา จะต้องเข้าดำเนินการวางตำแหน่งแนวเขตทาง บริเวณที่เป็นพื้นที่เอกชน ซึ่งมีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างที่จะต้องดำเนินการจัดกรรมสิทธิ์ โดยเป็นส่วนงานที่จะต้องเจรจากับเจ้าของพื้นที่ หรืออธิบายให้เข้าใจในวัตถุประสงค์ของการเวนคืนในเบื้องต้น เพื่อให้เจ้าของพื้นที่อนุญาตการวางตำแหน่งแนวเขตทาง และจะต้องร่วมเข้าพื้นที่กับส่วนงานสอบสวนสิทธิ์ เพื่อมีการเจรจาต่อรองรายละเอียดการเวนคืน พร้อมแจ้งสิทธิ์ที่จะได้รับแก่ผู้ที่ถูกเวนคืน

3.2 สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรอง ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสำรวจที่ดิน และ สิ่งปลูกสร้าง โดยในขั้นตอนการจัดกรรมสิทธิ์นั้นจะมีหนังสือแจ้งผู้ถูกเวนคืน เพื่อขอเข้าสำรวจที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง พร้อมสอบสวนสิทธิ์ซึ่งเจ้าหน้าที่สำรวจฯ จะต้องมีการประสานงานโดยเจรจาต่อรองกับผู้ถูกเวนคืนในส่วนของที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างในการเก็บข้อมูลพร้อมอธิบายรายละเอียดหากเกิดข้อสงสัย

3.3 สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรอง ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานสำรวจจริงวัดแบ่งแยกที่ดิน ซึ่งเป็นการเจรจาต่อรองในส่วนของผู้ถูกเวนคืน เจ้าของที่ดินแปลงข้างเคียง และเจ้าหน้าที่รัฐ ในพื้นที่ เพื่อให้การเวนคืนเสร็จสิ้น และรับมอบโฉนดที่ดินมาเป็นกรรมสิทธิ์ของรฟม. โดยสมบูรณ์

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการศึกษาอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป เห็นควรสนับสนุนให้พนักงานมีการเข้าอบรม เนื่องจากเป็นหลักสูตรที่มีความสำคัญ ที่จะทำให้พนักงานเกิดทักษะ ความรู้ เนื่องจากการเจรจาต่อรองเป็นหัวใจสำคัญที่จะทำให้งานจัดกรรมสิทธิ์ที่ดินบรรลุตามวัตถุประสงค์ของการเวนคืน

5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

6. เอกสารแนบ

ใบวุฒิบัตร (Certificate)

- อื่น ๆ โปรดระบุ 1. รายงานผลการทำแบบทดสอบ (แบบทดสอบก่อนเรียน)
2. รายงานการศึกษาบทเรียน
3. รายงานผลการทำแบบทดสอบ(แบบทดสอบหลังเรียน)

ลงชื่อ  ผู้เข้าอบรม

(นายสิทธิโชค ชัยมาลา)

ตำแหน่ง พนักงานบริหารงานทั่วไป 7 โทร. 1690

วันที่ 21 กรกฎาคม 2563

ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

หลักสูตร การเจรจาต่อรอง

สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

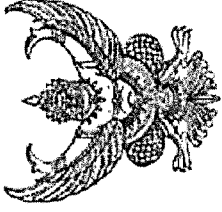
การเจรจาต่อรอง (Negotiation) หมายถึง กระบวนการแก้ไขปัญหา หรือ ความขัดแย้งระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องมากกว่า 2 ฝ่ายขึ้นไป โดยวัตถุประสงค์ของผู้เข้าร่วมเจรจาท่อนั้น ต้องการที่จะหาข้อสรุปที่เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย

องค์ประกอบของการเจรจาต่อรอง ได้แก่

- ความขัดแย้งหรือความเห็นที่ไม่ตรงกันหรือมีช่องว่างในการสื่อสารระหว่างผู้ที่เข้าร่วมการเจรจาต่อรอง
- เจตจำนงของผู้ที่เข้าร่วมเจรจาในการหาข้อสรุปร่วมกัน
- ผลจากการเจรจาต่อรองซึ่งฝ่ายหนึ่งอาจได้ประโยชน์ และอีกฝ่ายหนึ่งเสียประโยชน์ หรืออาจได้ประโยชน์ด้วยกันทุกฝ่าย

กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองในปัจจุบันมีความสำคัญและเป็นกลไกที่สำคัญในการเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันสำหรับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ส่วนหนึ่งคือกลยุทธ์ในการพูดให้เหมาะสมกับสถานการณ์และมีประสิทธิภาพเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ องค์กรที่มีประสิทธิภาพส่วนหนึ่งนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับการพัฒนาวัฒนธรรมองค์กรและวัฒนธรรมองค์กรที่จะเอื้ออำนวยต่อการเพิ่มศักยภาพขององค์กรก็คือการสร้างบุคลากรให้มีศิลปะและระบบคิดแบบนักเจรจาต่อรองที่ดี ในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จนั้น ผู้เจรจาจะต้องเข้าใจแนวคิดและความต้องการของอีกฝ่ายหนึ่ง นั่นคือยอมต้องรู้เขารู้เรา ประสิทธิภาพในการเจรจาต่อรองย่อมขึ้นอยู่กับข้อมูลที่เรามีกับคู่เจรจาและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวเราด้วยซึ่งในการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จนั้น ก่อนการพูดต้องมีต้องมีความรู้ความเข้าใจเสียก่อน การใช้ความรู้ที่มีนั้น คือการรวบรวมข้อมูลและความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล ในการวิเคราะห์ข้อมูลให้ถูกต้อง องค์ประกอบที่สำคัญคือ คู่เจรจาต้องมีองค์ความรู้ นักเจรจาต่อรองที่มีข้อมูลมากและมีองค์ความรู้ดี สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ได้แม่นยำ และสามารถวิเคราะห์ท่าทีของคู่เจรจาได้ดี ย่อมประสบความสำเร็จมากกว่าคู่เจรจาที่มีข้อมูลน้อยกว่า และมีความรู้ต่ำกว่า ประสิทธิภาพในการเจรจาต่อรองมิใช่ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบของข้อมูล และองค์ความรู้เท่านั้นแต่ยังขึ้นอยู่กับระบบคิดของคู่เจรจา คนที่มีระบบคิดในเชิงกลยุทธ์ย่อมมีความได้เปรียบมากกว่าคนที่ไม่มีการคิดในลักษณะนี้ การเจรจาต่อรองซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันขององค์กรและบุคคล จึงมีส่วนสัมพันธ์กับการบริหารและการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ทั้ง ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์การแข่งขัน และในฐานะที่มี

ความสัมพันธ์กับระบบคิดเชิงกลยุทธ์ องค์กรที่จะประสบความสำเร็จในปัจจุบันต้องสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่
เข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้ หนึ่งในวัฒนธรรมองค์กรดังกล่าว ก็คือการสร้างระบบคิดในเชิงกลยุทธ์ และการ
สร้างวัฒนธรรมในการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ วัฒนธรรมทั้งสองนั้นมีความสัมพันธ์ในตัวเอง เพราะ
การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพนั้น จะต้องอาศัยระบบคิดในเชิงกลยุทธ์เป็นพลังสำคัญ



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ขอมอบประกาศนียบัตรฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

นายสิทธิโชค ชัยมาลา

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

การบริหารอย่างมืออาชีพ

วิชา การเจรจาต่อรอง

(รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง)

ให้ไว้ ณ วันที่ 18 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2563

(ม.ล.พิรภากร หนอง)

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน



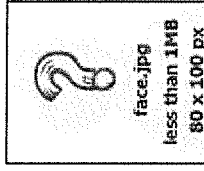
Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน

หน้าหลัก | เลือกลงสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าสู่ระบบ | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทีมงาน | คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบ



User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC511382

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย สัทธ์โชค ชัยมกลา

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

ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	คะแนน	%
1	OCSC511382	สัทธ์โชค ชัยมกลา	5 / 20	25%

ข้อมูล ณ วันที่ 20 กรกฎาคม 2020



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน. All site contents copyright ©2017

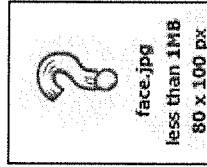
Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน

หน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าสู่ระบบ | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทีมงาน | คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบ



User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC511382

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย สัทธโชค ชัยมกลา

รายงานการศึกษาระบบ (Attendance Report : Summary)

หลักสูตร AC01 :: การเจรจาต่อรอง

จำนวนชั่วโมง คำนวณจากเวลาที่เข้าศึกษาที่เรียน แต่จะไม่นับเวลาที่เข้าเรียนในหัวข้อที่ไม่มีเนื้อหา และแบบทดสอบก่อน-หลังบทเรียน มารวม

ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนครั้ง	จำนวนชั่วโมง	การศึกษาแต่ละครั้ง	การศึกษาแต่ละหัวข้อ
1	OCSC511382	สัทธโชค ชัยมกลา	11	4 ชม. 39 นาที	คลิกดูรายงาน	คลิกดูรายงาน

ข้อมูล ณ วันที่ 20 กรกฎาคม 2020



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017

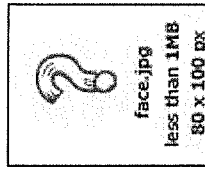
Power by Chula ELS (Chula E-Learning System) Version 3.0



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน

หน้าหลัก | เลือกสมัครหลักสูตร/วิชา | เข้าสู่ระบบ | ข้อมูลส่วนบุคคล | ข้อมูลการอบรม | ข้อความถึงคุณ | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทิปงาน | คู่มือออนไลน์ | ออกจากระบบ



User Info

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC511382

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย สิทธิโชค ชัยมมาลา

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

ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	คะแนน	%
1	OCSC511382	สิทธิโชค ชัยมมาลา	15 / 20	75%

ข้อมูล ณ วันที่ 20 กรกฎาคม 2020



สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017