



# รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

ผกท.  
เลขที่รับ 1847 เวลา 16:17  
วันที่ 31 ก.ค. 2563

ที่ ผกท. 32/ 164

ลงวันที่

31 ก.ค. 2563

กทท.3  
เลขที่รับ 1042  
วันที่ 31 ก.ค. 2563  
เวลา 16:15

เรียน ผอ.ผทบ. ผ่าน ผอ.ผกท. ผอ.กทท.3 ทน.กส.3

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า..... นายเสกสรรค์ ทะสวัตต์.....  
ตำแหน่ง..... นิติกร 7..... สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย)..... กส.3/กทท.3/ผกท.....  
ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร..... การเจรจาต่อรอง.....  
สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC)..... FCผกท02 : ทักษะการเจรจาต่อรองในงานกรรมสิทธิ์ที่ดิน..... ตั้งแบบ  
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 เนื้อหาครอบคลุมเข้าใจง่าย และสามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มทักษะในการเจรจา  
ขณะปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี.

3. ความรู้ที่ได้รับจากการเข้ารับการฝึกอบรม สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไร  
.....สามารถนำความรู้ที่ได้มาใช้กับงานที่รับผิดชอบให้เกิดประโยชน์สูงสุด เนื่องจากลักษณะงาน  
ที่อยู่ในความรับผิดชอบต้องมีการเจรจากับผู้ถูกเวนคืนโดยตลอด จึงทำให้ช่วยเพิ่มเทคนิคในการเจรจา  
และเข้าใจหลักการเจรจามากขึ้น ทำให้งานประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น.....

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป  
.....หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับพนักงานที่ต้องมีการเจรจากับบุคคลภายนอก หรือองค์กรภายนอก  
เป็นสำคัญ ซึ่งจะทำให้ผู้ศึกษามีความเข้าใจในเรื่องที่เจรจามากขึ้น และทำให้การปฏิบัติงานประสบ  
ความสำเร็จ มีประสิทธิภาพสูงสุด.....

5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มากที่สุด  มาก  ปานกลาง  น้อย  น้อยที่สุด

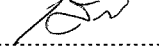
6. เอกสารแนบ

ใบวุฒิบัตร (Certificate)

อื่น ๆ โปรดระบุ 1. รายงานผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน

2. รายงานการศึกษาบทเรียน

3. รายงานผลการทำแบบทดสอบหลังเรียน

ลงชื่อ..... .....ผู้เข้าอบรม

( นายเสกสรรค์ ทะสวัสดิ์ )

ตำแหน่ง..... นิติกร 7..... โทร..... 2635.....

วันที่..... 31 กรกฎาคม 2563.....

## ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

หลักสูตร ..... การเจรจาต่อรอง.....

### สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

การเจรจาต่อรอง คือ การประชุมหารือระหว่างฝ่ายที่มีประโยชน์ร่วมกัน หรือระหว่างฝ่ายที่มีความขัดแย้งต่อกัน เพื่อหาข้อสรุปในการแบ่งปันผลประโยชน์ หรือสร้างความร่วมมือเพื่อดำเนินการร่วมกัน หรือหาข้อยุติในปัญหาข้อขัดแย้งระหว่างกัน

### ประโยชน์ของการเจรจาต่อรองมีดังต่อไปนี้

1. การพบเจรจากันเป็นประจำจะช่วยสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัว
2. เป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็นเพื่อหาจุดประนีประนอมกัน
3. ช่วยลดความหวาดระแวงแคลงใจกันได้ในระดับหนึ่ง และลดปัญหาความขัดแย้งอันนำไปสู่ความรุนแรงได้
4. ทำให้แต่ละฝ่ายได้รับทราบข้อมูลเท่าที่ จุดยืนและนโยบายของฝ่ายตรงข้ามเพื่อนำพิจารณาหาข้อสรุป หรือมีข้อเสนอกลับไปยังอีกฝ่ายหนึ่ง
5. เป็นการใช้เครื่องต่อรองที่ลงทุนน้อยที่สุด

### การเจรจาต่อรองเป็นออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

1. การเจรจาแบบทวิภาคี หรือการเจรจาสองฝ่าย เช่น การเจรจาระหว่างประเทศไทย กับ ประเทศญี่ปุ่น
2. การเจรจาแบบพหุภาคี หรือการเจรจาหลายฝ่าย เช่น การเจรจาของสมาชิกอาเซียน การเจรจาในสหภาพยุโรป

### หลักสำคัญในการเจรจาต่อรองประกอบด้วย

1. การกำหนดขั้นต่ำสุด (minimum) – ชั้นสูงสุด (maximum) ในสิ่งที่ฝ่ายเราต้องการจะได้รับ
2. จะต้องไม่มีการเปลี่ยนหัวหน้าคณะผู้เจรจาในระหว่างที่การเจรจายังไม่สิ้นสุด เพราะจะทำให้คณะเจรจาเสียขวัญ และกำลังใจ ทำให้คณะเจรจาไม่แน่ใจในนโยบาย และทำให้ฝ่ายตรงข้ามได้กำลังใจมากขึ้น

### แนวทางในการเจรจาต่อรองแบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังต่อไปนี้

1. การเจรจาต่อรองแบบรวมผลประโยชน์ (integrative negotiation) คือ การเจรจาต่อรองที่คำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน มากกว่าที่จะเอาชนะกัน ซึ่งการเจรจาในลักษณะนี้ต้องมีความไว้เนื้อเชื่อใจซึ่งกันและกัน มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน โดยไม่มีฝ่ายใดได้ประโยชน์หรือเสียประโยชน์ ซึ่งผู้เจรจาจะต้องเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเฉพาะตัวสูง และมีไหวพริบ มีเทคนิคในการเจรจาเพื่อโน้มน้าวให้อีกฝ่ายเห็นพ้องด้วยข้อเสนอของฝ่ายตน อีกทั้งต้องรู้มารยาทและระเบียบพิธีการในการเจรจานั้นด้วย

2. การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันผลประโยชน์สูงสุด(distributive negotiation) คือ การยึดทำที่ตั้งข้อเรียกร้องไว้สูงสุด แม้รู้ว่าฝ่ายตรงข้ามจะไม่ยอมก็ตาม แล้วค่อยๆปรับทำที่ลงทีละน้อยๆ จนสามารถยอมรับข้อตกลงกันได้ ณ จุดที่ตั้งไว้

## ปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรองมีดังต่อไปนี้

1. ความขัดแย้งทางความคิด
2. ความแตกต่างทางศาสนา ภาษา และวัฒนธรรม
3. คู่เจรจขาดความเชื่อถือซึ่งกันและกัน
4. ผู้เจรจาไม่สามารถสื่อสารให้ผู้อื่นเข้าใจได้
5. ผู้เจรจามีคุณสมบัติไม่เหมาะสม

การเจรจาต่อรองกับผลความเป็นธรรม หมายถึง การเจรจาที่ฝ่ายหนึ่งคิดว่าตนไม่ได้รับความเป็นธรรม หรือ ถูกละเมิดสิทธิ เช่น ประชาชนของตมถูกทหารอีกฝ่ายจับกุมบริเวณพื้นที่ที่ยังไม่มีความชัดเจนในแนวเขต เป็นต้น

การเจรจาต่อรองกับผลประโยชน์ของประเทศ หมายถึง การเจรจาระหว่างประเทศ โดยมีผลประโยชน์ของประเทศเป็นสำคัญ เช่น เอกราช ความมั่นคง เศรษฐกิจ ความอยู่ดีมีสุขของประชาชน เป็นต้น ซึ่งแบ่งการเจรจาออกเป็น 3 ประเภท คือ 1. แบบทางการ 2. แบบไม่เป็นทางการ และ 3. แบบผ่อนคลาย(retreat)

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

(1) แนวทางหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า คือ แนวทางการเจรจาโดยไม่ต้องเจอหน้ากัน แต่ให้ความสำคัญที่วิธีการ และเนื้อหาของผู้เจรจาทั้ง 2 ฝ่าย เพื่อลดความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นได้ เป็นแนวทางการเจรจาที่นักการทูตมักใช้เสมอ

(2) แนวทางแข่งขัน คือ การเจรจาเพื่อจะเอาชนะกันแบบฝ่ายหนึ่งได้ ฝ่ายหนึ่งเสีย

(3) แนวทางการเจรจาแบบผ่อนปรน คือ ผู้เจรจายอมคำนึงถึงความละเอียดอ่อนของเรื่องที่จะเจรจา และความสัมพันธ์ของผู้เจรจาเป็นสำคัญ เพราะยังต้องเจรจากันต่อไปในอนาคต

(4) แนวทางประนีประนอม คือ การเจรจาที่พยายามหาข้อสรุปที่ยุติธรรมและเท่าเทียมกันต่อทุกฝ่าย

(5) แนวทางความร่วมมือ คือ ผู้เจรจายามหาข้อสรุปหรือแก้ไขปัญหาอย่างสร้างสรรค์

3. จิตวิทยาการเจรจาต่อรอง ประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) พูดยาด้วยความสุภาพอ่อนน้อม รู้จักจังหวะเวลาในการพูด และให้เกียรติผู้อื่นรวมถึงผู้เจรจาด้วย

(2) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สร้างมิตรมากกว่าสร้างศัตรู

(3) มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความสามารถในการสื่อสาร

(4) สามารถควบคุมอารมณ์ตนเองได้แม้อยู่ในสถานการณ์คับขัน

(5) รู้จักการให้และการรับอย่างเหมาะสม

(6) มีปฏิภาณไหวพริบ พร้อมความรอบรู้ สามารถคาดการณ์สถานการณ์ในการเจรจาที่อาจจะเกิดขึ้นได้บนพื้นฐานความเป็นจริง

4. กลยุทธ์การสื่อสารผู้เจรจาต่อรองจะต้องพูดให้ชัดเจน ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย กระชับไม่ยืดเยื้อ และตรงประเด็นในเรื่องที่เจรจา

5. ยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองในรูปแบบที่หลากหลาย ประกอบด้วย

(1) ต้องมีจุดเน้นในการเจรจา ผู้เจรจาต้องทราบวัตถุประสงค์หลักของฝ่ายตนในการเจรจาว่าต้องการอะไร อะไรที่ยอมได้ อะไรที่ยอมไม่ได้

(2) อย่ารีบร้อนตกลงใจหรือตัดสินใจ ต้องพิจารณาให้แน่ใจก่อนว่าข้อตกลงหรือข้อสรุปนั้นเป็นประโยชน์จริงๆ

(3) รู้จักจังหวะเวลาที่จะต้องประนีประนอมเพื่อไม่ให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเสียหน้าหรือเสียประโยชน์ฝ่ายเดียว

(4) ให้คู่เจรจายื่นข้อเสนอเพื่อแลกเปลี่ยนสิ่งที่เขาต้องการก่อน เพื่อจะได้เป็นจุดเริ่มต้นในการต่อรองโดยเราเป็นฝ่ายต่อรองก่อน

(5) การเสแสร้งทำเรื่องเล็กให้เป็นเรื่องใหญ่เพื่อแลกกับสิ่งที่เราต้องการ

(6) การพูดชมในเนื้อหา เป็นการวัดใจฝ่ายตรงข้าม หากสำเร็จก็จะได้ประโยชน์โดยไม่เสียอะไร

(7) การยื่นเส้นตายเพื่อสร้างแรงกดดันให้ฝ่ายตรงข้ามตัดสินใจภายในระยะเวลาที่กำหนด

(8) การแสร้งเป็นคนดี และคนร้าย ใช้ในกรณีทีมเจรจาเหมือนกับตำรวจสอบสวนคนร้าย

## แนวปฏิบัติในการเจรจาต่อรอง

1. ต้องรู้ว่าจะมีการเจรจาเรื่องอะไรบ้าง
2. ฝ่ายใดจะเป็นเจ้าภาพในการเจรจา โดยต้องสลับกันเป็นเจ้าภาพ
3. การจัดห้องเจรจา และผังที่นั่งของคณะเจรจาต้องเป็นอย่างไร
4. การเจรจาจะมีลักษณะอย่างไร เป็นแบบทางการ หรือไม่ทางการ เป็นต้น

## การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง ประกอบด้วย

1. สาเหตุของความขัดแย้งระหว่างประเทศ เช่น ความขัดแย้งทางศาสนา
2. รูปแบบของความขัดแย้งหรือข้อพิพาท เช่น ความขัดแย้งหรือข้อพิพาทที่ใช้กำลังทหารในการแก้ไข
3. แนวทางในการจัดการความขัดแย้งหรือลดข้อพิพาท
4. เทคนิคการเจรจายภายใต้สถานการณ์ความขัดแย้งรุนแรง

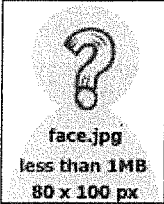
มารยาทในการเจรจาต่อรอง เป็นคุณสมบัติสำคัญที่นักเจรจาจะต้องมี เช่น หัวหน้าคณะเจรจาจะต้องสลับกันพูด และฟังอีกฝ่ายพูดเมื่อฝ่ายตนพูดจบ ต้องใช้คำที่สุภาพ ไม่ประชดประชัน ไม่ใช้คำหยาบคายในการเจรจา และต้องมีจรรยาบรรณ พิจารณาถึงผลประโยชน์ของฝ่ายตรงข้ามและฝ่ายตน

## ข้อพึงระวังและปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง

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

ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น การเจรจาต่อรองจึงเป็นพื้นฐานสำคัญของการดำเนินงานในทุกภาคส่วน ดังนั้น ผู้เจรจาจึงต้องทำความเข้าใจหลักการเจรจาให้ถูกต้อง และหมั่นฝึกฝนตนสร้างเทคนิคพร้อมทั้งหาประสบการณ์ในการเจรจาต่อรอง เพื่อจะได้นำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เกิดผลสำเร็จในการเจรจาไปด้วยกันทั้งสองฝ่าย โดยไม่มีความขัดแย้งใดๆ

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 | ออกจากระบบ**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC547998


ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย เสกสรรค์ ทะสวัตต์

## รายงานการทำแบบทดสอบ (Exam Report : Summary)

รหัสข้อสอบ วิชา AEC01\_A : แบบประเมินก่อนการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง


ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	คะแนน	%
1	<u>OCSC547998</u>	เสกสรรค์ ทะสวัตต์	4 / 20	20%

ข้อมูล ณ วันที่ 30 กรกฎาคม 2020

Chula ELS 

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 | ระบบจัดการไฟล์ | เปลี่ยนรหัสผ่าน | ทิมงาน | กู้ภัยออนไลน์ | ออกจากระบบ

**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC547998

ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย เสกสรรค์ ทะสวัตต์

รายงานการศึกษามทเรียน (Attendance Report : Detail)  
หลักสูตร AC01 :: การเจรจาต่อรอง

พิมพ์หน้านี้



จำนวนชั่วโมง

ลำดับ	วันที่	เวลาเข้า	เวลาออก	บทเรียน	จำนวน นาที
1	15 พฤษภาคม 2020	12:43:39	12:58:42	บทนำ	15
2	15 พฤษภาคม 2020	12:58:50	13:58:46	หน่วยที่ 1 พื้น ฐานของการ เจรจาต่อรอง	59
3	15 พฤษภาคม 2020	13:59:07	13:59:07	หน่วยที่ 2 การ วิเคราะห์เพื่อ เข้าใจ สถานการณ์ ก่อนการเจรจา ต่อรอง	1
4	15 พฤษภาคม 2020	14:00:56	14:35:52	หน่วยที่ 2 การ วิเคราะห์เพื่อ เข้าใจ สถานการณ์ ก่อนการเจรจา ต่อรอง	34
5	15 พฤษภาคม 2020	14:36:00	14:36:00	หน่วยที่ 3 เทคนิคการ เจรจาต่อรองใน สถานการณ์ ต่างๆ	1
6	15 พฤษภาคม 2020	14:36:09	14:36:09	หน่วยที่ 3 เทคนิคการ เจรจาต่อรองใน สถานการณ์ ต่างๆ	1
7	15 พฤษภาคม 2020	14:36:44	15:07:27	หน่วยที่ 3 เทคนิคการ เจรจาต่อรองใน สถานการณ์ ต่างๆ	30
8	15 พฤษภาคม 2020	15:07:38	15:38:32	หน่วยที่ 4 การ ลดความขัดแย้ง และข้อพิพาท ในการเจรจาต่อ รอง	30
9	15 พฤษภาคม 2020	15:38:39	16:36:07	หน่วยที่ 5 แนว ปฏิบัติ และ	57



				มารยาทในการ เจรจาต่อรอง ตอนท้าย	
10	15 พฤษภาคม 2020	16:36:09	16:36:09	สรุป	1
11	15 พฤษภาคม 2020	16:36:15	16:50:55	สรุป	14
12	19 พฤษภาคม 2020	11:43:12	11:44:28	สรุป	1
13	19 พฤษภาคม 2020	11:44:47	11:44:47	หน่วยที่ 1 พื้น ฐานของการ เจรจาต่อรอง	1
14	19 พฤษภาคม 2020	11:45:10	11:45:10	หน่วยที่ 2 การ วิเคราะห์เพื่อ เข้าใจ สถานการณ์ ก่อนการเจรจา ต่อรอง	1
15	19 พฤษภาคม 2020	11:45:24	11:45:24	หน่วยที่ 1 พื้น ฐานของการ เจรจาต่อรอง	1
16	19 พฤษภาคม 2020	11:45:53	11:45:53	หน่วยที่ 2 การ วิเคราะห์เพื่อ เข้าใจ สถานการณ์ ก่อนการเจรจา ต่อรอง	1
17	19 พฤษภาคม 2020	11:52:39	11:52:39	หน่วยที่ 2 การ วิเคราะห์เพื่อ เข้าใจ สถานการณ์ ก่อนการเจรจา ต่อรอง	1
18	19 พฤษภาคม 2020	11:52:42	12:12:52	หน่วยที่ 3 เทคนิคการ เจรจาต่อรองใน สถานการณ์ ต่างๆ	20

ข้อมูล ณ วันที่ 30 กรกฎาคม 2020



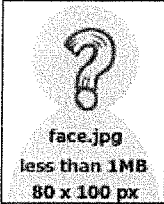
สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017

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

Chula ELS 

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน  
สถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน

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

**User Info**

รหัสผู้ใช้ (User ID) : OCSC547998


ชื่อผู้ใช้ (User Name) : นาย เสกสรรค์ ทะสวัตต์

## รายงานการทำแบบทดสอบ (Exam Report : Summary)

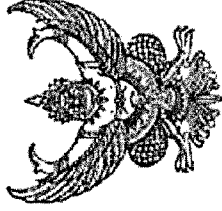
รหัสข้อสอบ วิชา AEC01\_B : แบบประเมินหลังการศึกษา วิชา การเจรจาต่อรอง

ลำดับ	รหัสผู้ใช้	ชื่อ-นามสกุล	คะแนน	%
1	<u>OCSC547998</u>	เสกสรรค์ ทะสวัตต์	12 / 20	60%

ข้อมูล ณ วันที่ 30 กรกฎาคม 2020

Chula ELS 

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน All site contents copyright ©2017



# สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน

ขอมอบประกาศนียบัตรฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

**นายเสกสรรค์ กะสวัสด์**

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

การบริหารอย่างมืออาชีพ

**วิชา การเจรจาต่อรอง**

(รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง)

ให้ไว้ ณ วันที่ 4 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2563



(ม.ส.พิรภากร ทวฤศ)

เลขาธิการคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน