



โครงการอบรมหลักสูตร
การเจรจาต่อรองในศตวรรษที่ 21

โครงการฝึกอบรม

หลักสูตร “การเจรจาต่อรองในศตวรรษที่ 21”

อาคารสยามบรมราชกุมารี สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
จัดโดย สำนักสรีพัฒนา สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

1. หลักการและเหตุผล

โลกยุคโลกาภิวัตน์นี้ การเจรจาต่อรอง เชิงบูรณาการ (Integrative Negotiation) และการบริหารจัดการความขัดแย้งกลายเป็นทักษะที่จำเป็นของชีวิต (life skills) การเรียนรู้กระบวนการ โครงสร้าง (process, structure, principles, and strategies) หลักการและกลยุทธ์ของการเจรจาต่อรองจึงกลายเป็นแม่ไม้ที่สำคัญของผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในโลกของธุรกิจและการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามในศตวรรษที่ 21 นี้

ในการดำเนินธุรกรรมก็เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านธุรกิจหรือการประสานงานขององค์กรต่างๆ จำเป็นต้องมีการใช้ทักษะการเจรจาเพื่อให้องค์กรสามารถบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ที่สำคัญการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่ต้องการความคิดเชิงเป็นระบบ มีการเตรียมตัวล่วงหน้า และมีเทคนิคที่ตีบนหลักของจิตวิทยา การสื่อสารและจิตวิทยาทางสังคมที่เน้น 3 P คือ Prepare, Probe, Propose อันหมายถึง การเตรียมการ การหยั่งท่าที และการยื่นข้อเสนอ การเจรจาต่อรองที่ดียังต้องคำนึงถึงการมีจริยธรรมด้วย โดยท้ายที่สุดแล้ว การเจรจาต่อรองจะนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวบนฐานของประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการเจรจาเชิงบูรณาการ

2. วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้ที่เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ทฤษฎีการเจรจาต่อรองระดับขั้นนำของโลกและสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดปัญหาการตกหลุมพรางทางการเจรจา ทั้งนี้ เนื้อหาจะครอบคลุมทั้งกระบวนการการเจรจาต่อรอง แนวคิดหลักในการเจรจาต่อรอง การเตรียมตัวในการเจรจาต่อรอง เทคนิคการโน้มน้าวและกลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่สำคัญเน้นการอัดฉีดข้อมูลทั้ง 3 ด้าน คือ

1. ด้านทัศนคติเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง (Attitude in Negotiation)
2. ด้านองค์ความรู้ในการเจรจาต่อรอง (Knowledge in Negotiation)
3. ด้านทักษะการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง (Skills for Negotiation)

3. ประโยชน์ที่ผู้เข้ารับการอบรมจะได้รับ

ผู้เข้ารับการอบรมจะทราบทฤษฎีแม่ไม้และแนวคิดหลักเรื่องการเจรจาต่อรอง สามารถคิดอย่างเป็นระบบเพื่อการเตรียมตัวที่ดีก่อนการเจรจาต่อรองและสามารถดำเนินการเจรจาอย่างเป็นกระบวนการ และทราบเทคนิคทางการสื่อสาร การโน้มน้าวและกลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปปรับใช้ในบริบทต่างๆ ได้ โดยการเน้นการร่วมอภิปรายปัญหา การวิเคราะห์ปัญหา การอ่านกรณีศึกษา และการฝึกปฏิบัติจริง เน้นการฝึกวิเคราะห์และการร่วมปฏิบัติการ (Hands-on Approach) ที่ทำให้เข้าใจจิตวิทยาการต่อรองและบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ของนักเจรจา

4. หัวข้อวิชาในหลักสูตร

- กระบวนการการเจรจาต่อรองและกลยุทธ์การบริหารความขัดแย้งจากมุมมองของจิตวิทยาสังคม
- เทคนิคเชิงประยุกต์ด้านการเจรจาต่อรอง : การวิเคราะห์โครงสร้าง และกระบวนการเจรจา
- การสำรวจอิทธิพลระหว่างบุคคลบนโต๊ะเจรจาต่อรองและแบบสำรวจพื้นฐานของจิตของนักเจรจาต่อรอง
- วิเคราะห์แม่ไม้และอุปสรรคทางการเจรจาอย่างเป็นระบบ
- ไฮไลท์การเจรจาในบริบทต่างๆ บนฐานของจริยธรรม และการเข้าร่วมกิจกรรมสะท้อนความคิดและประสบการณ์เชิงรวม
- เทคนิคการบริหารจัดการความขัดแย้งในบริบทไทย
- กิจกรรม Module พร้อมสรุป

5. จำนวนผู้เข้ารับการฝึกอบรม

จำนวน 30 คน

6. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอบรม

ปริญญาตรีไม่จำกัดสาขา

7. วิธีการฝึกอบรม

การบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ กรณีศึกษา และการฝึกปฏิบัติในห้องอบรม

8. ระยะเวลาการฝึกอบรม

จำนวน 3 วัน ระหว่างเวลา 09.00-16.00 น.

วันและเวลาของการฝึกอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง กรุณาตรวจสอบวัน เวลาอบรมที่ www.training.nida.ac.th

9. สถานที่ฝึกอบรม

อาคารสยามบรมราชกุมารี สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
ถนนเสรีไทย เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร

10. วิทยากร

อาจารย์ จุฑาพรรธน์ ผดุงชีวิต

11. ค่าธรรมเนียม

ท่านละ 7,500.-บาท

(ศิษย์เก่าสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์แนบสำเนาใบปริญญาบัตรแนบมาพร้อมใบสมัคร ท่านจะได้สิทธิ์ลด 10%)

12. การสมัครและชำระค่าธรรมเนียม

 **การสมัคร** ลงทะเบียน On-line ได้ที่ www.training.nida.ac.th

ขั้นตอนการสมัครสมาชิกและลงทะเบียนเข้ารับการฝึกอบรม

- เมื่อเข้าสู่ “ระบบบริหารจัดการงานฝึกอบรม/สัมมนา (Training Management System)”
- เลือกเมนู **สมัครสมาชิก** กรอกข้อมูลและตรวจสอบข้อมูลให้ครบถ้วน พร้อมกำหนด ➡ Password ➡ **สร้างรหัสประจำตัว**
- (คลิก) **ลงทะเบียน/เพิ่มหลักสูตร**
- (คลิก) **เลือกหลักสูตรที่ต้องการลงทะเบียน** ➡ ยืนยัน
- **กรอกข้อมูลเพื่อออกใบเสร็จ** ➡ ยืนยัน ➡ **ยืนยันการลงทะเบียน**
- พิมพ์ใบแจ้งการชำระเงิน เพื่อดำเนินการชำระเงิน

สอบถามรายละเอียดการลงทะเบียน On-line ได้ที่ 0 2727 3214

สำนักสรีพัฒนา อาคารสยามบรมราชกุมารี ชั้น 14 สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

การชำระค่าธรรมเนียม

ท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียมโดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ในนาม “สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สำนักสรีพัฒนา” เลขบัญชี 944-023397-2 และส่ง E-mail ใบบินฝากจากธนาคาร (พร้อมระบุรายละเอียดในการออกใบเสร็จรับเงิน) ไปยัง Trainingnida@gmail.com หรือส่งโทรสารหมายเลข 0 2375 4720 หรือสอบถามรายละเอียดการชำระเงินเพิ่มเติมได้ที่ 0 2727 3232, 02 727 3227

13. การรับรองผลการฝึกอบรม

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมที่จะได้รับใบรับรองผ่านการฝึกอบรมจากสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ จะต้องใช้เวลาเข้ารับการฝึกอบรมไม่น้อยกว่า 80% ของระยะเวลาการฝึกอบรมทั้งหมด

14. การติดต่อสอบถาม

หากท่านต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมสามารถสอบถาม ได้ที่ กลุ่มงานบริการฝึกอบรม สำนักสรีพัฒนา โทรศัพท์ 0 2727 3213-14, 0 2727 3231 โทรสาร 0 2375 4720

ตารางการฝึกอบรม

หลักสูตร “การเจรจาต่อรองในศตวรรษที่ 21”

อาคารสยามบรมราชกุมารี สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
จัดโดย สำนักสรีพัฒนา สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

เวลา	09.00 – 16.00 น.
วัน	
วันที่ 1	Day 1 <ul style="list-style-type: none"> Module 1: เกริ่นนำการเจรจาและจิตวิทยาการสื่อสาร Module 2: บุคลิกภาพบทบาทของนักเจรจา รศ.ดร.จุฑาพรรษ์ ผดุงชีวิต
วันที่ 2	Day 2 <ul style="list-style-type: none"> Module 3/4: แม่ไม้ขั้นที่ 1: การเตรียมการเชิงกลยุทธ์และการบริหารความขัดแย้ง รศ.ดร.จุฑาพรรษ์ ผดุงชีวิต
วันที่ 3	Day 3 <ul style="list-style-type: none"> Module 5: แม่ไม้ขั้นที่ 2: การหยั่งพาคู่เจรจา Module 6: แม่ไม้ขั้นที่ 3: กลยุทธ์และอุบาย Module 7: จริยธรรมและการเจรจา Module 8: กิจกรรมสะท้อนความคิด/สรุป/Q-A Q-A/Summary รศ.ดร.จุฑาพรรษ์ ผดุงชีวิต

หมายเหตุ

ช่วงเวลาพัก

- เวลา 10.30 – 10.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง
 14.30 – 14.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง
 12.00 – 13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน