

โครงการ/หลักสูตรฝึกอบรม	การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้นำแห่งศตวรรษที่ 21 (Strategic Negotiation For the 21st Century Leaders)
รุ่นที่	1
กำหนดการอบรม	วันที่ 23 - 25 เมษายน 2567 (3 วันอบรม 18 ชั่วโมง) เวลา 09.00 - 16.00 น.
วิธีการ/สถานที่ฝึกอบรม	ณ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
ค่าลงทะเบียน	7,800.- บาท / คน
วิทยากร	รองศาสตราจารย์ ดร. จุฑาพรรณ ผดุงชีวิต อาจารย์คณะสถิติประยุกต์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

1. หลักการและเหตุผล

ในศตวรรษที่ 21 นี้ การเจรจาต่อรองถือเป็น Top Skills ที่ World Economic Forum (2020) กำหนดให้เป็นหนึ่งในสิบรายวิชาที่ผู้นำผู้บริหารในองค์กรชั้นนำระดับโลก (Global Leaders and Managers) และผู้บริหารองค์กรร่วมสมัยทุกระดับจำเป็นต้องศึกษาอย่างเป็นระบบเพื่อสามารถประยุกต์หลักการของวิชาการเจรจาที่สะท้อนมุมมองเชิงจิตวิทยาการสื่อสารในฐานศาสตร์ของการตัดสินใจ (The Science of Decision-Making) ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการรับมือกับความขัดแย้งหรือข้อพิพาท (Conflict, or Dispute) ในองค์กรด้วยการเรียนรู้ ด้วยไม่มีการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ในศตวรรษที่ 21 โดยรูปแบบหลักสูตรเน้นการบรรยาย (Lecture) การอภิปราย (Discussion) และการร่วมกิจกรรมฝึกปฏิบัติและฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์สถานการณ์และอุปนิสัยการต่าง ๆ (Reflective Catharsis Workshop) เพื่อฝึกฝนกระบวนการในการวางกรอบการเจรจาต่อรอง การวางกลยุทธ์การเจรจาต่อรองและการรับมือกับอุปสรรคเชิงลบด้วยการออกแบบอุปสรรคเชิงบวกที่เหมาะสมกับสถานการณ์โดยวิทยากรจะได้ทำการประเมินและต่อยอดองค์ความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมอย่างเข้มข้น (Extensive Feedback/ Synectics)

2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถพัฒนากรอบความเข้าใจในหลักการการวิเคราะห์และการสังเคราะห์แก่น (essence) ของกระบวนการและโครงสร้างของศาสตร์และศิลป์ว่าด้วยการเจรจาต่อรองและการจัดการความขัดแย้ง (Negotiation VS Conflict Management/Resolution) เพื่อเพิ่มอิทธิพลเชิงบวก (Positive Influences/Leverages) ในการโน้มน้าวคู่เจรจาด้วยการพัฒนาการสื่อสารแห่งภาวะผู้นำ (Leadership Communication)
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถพัฒนาสมรรถนะทางการสื่อสารแห่งภาวะผู้นำ (Leadership Communication) ด้วยกรอบระบบความคิดอย่างยืดหยุ่น คล่องตัวอย่างเป็นระบบ (Resilient/ systematic frame of thoughts) ในการวินิจฉัยกระบวนการการเจรจาต่อรองในฐานการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Communication) ด้วยหลักการที่ถูกต้องตามแนวทางจิตวิทยาสังคม (Social Psychology) ในระดับสากลและพัฒนาสมรรถนะแห่งทักษะการบริหารจัดการความขัดแย้ง (Conflict Management Competence Development) ด้วยหลักการการเจรจาต่อรองที่ถูกต้องตามหลักการชั้นนำระดับโลกเพื่อประสิทธิภาพและประสิทธิผล และความเหมาะสมของการเจรจาในบริบทต่างๆ (effectiveness, efficiency and appropriateness of negotiation outcomes and impacts)
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถพัฒนาเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างการเจรจา การบริหารจัดการความขัดแย้ง และจิตวิทยาการสื่อสารโน้มน้าวเพื่อการพิจารณาผลลัพธ์ที่ตามมาหากไม่ได้ข้อตกลงบนโต๊ะเจรจาหรือ CNA (Consequences of Not Reaching Agreement) และหลักการพัฒนาการบูรณาการการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ (strategic communication) ในการเตรียมการการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ก่อน ระหว่างและหลังกระบวนการ (Prior to, In-Between, and Post-Negotiation) เจรจาต่อรองในฐานเครื่องมือการบริหารองค์กรอย่างยั่งยืน

3. ประโยชน์ที่ผู้เข้ารับการอบรมจะได้รับ

ผู้อบรมที่ผ่านการฝึกอบรมครบตามเวลาจะสามารถพัฒนาความรู้ ทักษะและสมรรถนะในการเจรจาต่อรองที่สามารถลดการสูญเสียเชิงกระบวนการ (Process Loss) และเพิ่มศักยภาพ (Potentiality) แห่งภาวะผู้นำทางการสื่อสาร (Leadership Communication Development) โดยเฉพาะการเจรจาต่อรองซึ่งต้องอาศัยสมรรถนะความคิดวิเคราะห์ประยุกต์สังเคราะห์และประเมินทางการสื่อสารในการจัดการความขัดแย้งอย่างเป็นรูปธรรมสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง (High Practicality)

4. หัวข้อวิชาในหลักสูตร

ในรายวิชานี้เป็นรายวิชาสำหรับการฝึกอบรมตามกรอบระยะเวลาการฝึกอบรมรวม 3 วันเต็ม (18 ชั่วโมง)

โดยเนื้อหาครอบคลุมจิตวิทยาการเจรจา การวิเคราะห์โครงสร้างและกระบวนการเจรจาต่อรอง โดยเน้นหัวข้อเกี่ยวกับการพัฒนาความรู้ความเข้าใจ ประกอบด้วย

(1) บทบาทการสื่อสารเชิงกลยุทธ์และกลยุทธ์การสื่อสาร (Strategic Communication and Communication Strategies) เชิงจิตวิทยาสังคมของนักเจรจา (Social Psychology)

(2) ทักษะและสมรรถนะทางการสื่อสาร (Skills and Competences) ในการเตรียมตัวและการวางแผนก่อนเข้าโต๊ะเจรจา (Preparation concerning Negotiation Framing, Strategizing, and Planning) การหยั่งงำที่การเจรจาด้วยเทคนิคการตั้งคำถามและการฟังเชิงรุก (Probing with the Rhetorical

Questions and Dialogical Listening) การรับมือกับอุบายเชิงบวกเชิงลบ (Distributive and Integrative Tactical Handling) และการยื่นข้อเสนอเพื่อฝ่าทางตัน (Negotiation Proposal in Handling Deadlock towards Conflict Resolution) ทางเจรจา

5. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอบรม

1. ผู้บริหารทุกระดับหรือผู้ปฏิบัติงานด้านงานขาย นักเจรจา จัดซื้อจัดจ้าง
2. ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก กลาง ใหญ่
3. ผู้สนใจทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเพื่อบรรลุเป้าหมาย

6. การรับรองผลการฝึกอบรม

ผู้ผ่านการฝึกอบรมจะต้องมีเวลาในการเข้ารับการฝึกอบรมและเข้าร่วมกิจกรรมในหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 85 ของระยะเวลาการฝึกอบรมทั้งหมดจึงจะได้รับใบรับรองการสำเร็จหลักสูตรฝึกอบรมจากสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

7. กำหนดการ/ตารางการอบรม

วัน / เวลา	หัวข้อ
วันที่ 23 เมษายน 2567	
09.00 – 16.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> • โลกของการเจรจาด้วยจิตวิทยาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้นำทางการสื่อสาร • รูปแบบหลักของการเจรจาต่อรอง • บุคลิกลักษณะ 8 ประการของผู้นำการเจรจาเชิงบูรณาการและข้อคิดจริยธรรมเชิงการเจรจาแบบยั่งยืน • กิจกรรม (workshop / ถามตอบ / แลกเปลี่ยนเรียนรู้) • เป้าหมายของการต่อรองในยุคศตวรรษที่ 21 • การวิเคราะห์ข้อผิดพลาดและหลุมพรางทาง (Negotiation Pitfalls) การเจรจา แม้ไม่มีการเจรจาขั้นที่หนึ่ง: การเตรียมตัวเข้าโต๊ะเจรจา กิจกรรม Practicum Workshop
วันที่ 24 เมษายน 2567	
09.00– 16.00 น.	<p>แม้ไม่มีการเจรจาขั้นที่สอง: การหยั่งท่าทีคู่เจรจาด้วยเทคนิคการตั้งคำถาม การฟังและการโน้มน้าวเชิงกลยุทธ์</p> <p>กิจกรรม Practicum Workshop</p>
วันที่ 25 เมษายน 2567	
09.00– 16.00 น.	<p>แม้ไม่มีการเจรจาขั้นที่สาม: การรับมือกับอุบายและการพัฒนาข้อตกลงแบบได้เจรจาการรับมือกับอุบายหลบหนีโต๊ะเจรจา</p> <p>Grand Modules Practicum Workshop/ Conclusionary Remarks จากวิทยากร</p>

หมายเหตุ ช่วงเวลาพัก

เวลา 10.30 – 10.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง

14.30 – 14.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง

12.00 – 13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน

8. ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 7,800 บาท

9. สถานที่ฝึกอบรม

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ 148 ถนนเสรีไทย แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ

9. ติดต่อสอบถามและสมัครเข้าอบรมได้ที่

สมัครอบรม www.training.nida.ac.th

Line@ <https://lin.ee/jBSyU0X>

TEL 0-2727-3213,14,31,33

Mobile 082-790-1952

