

โครงการ/หลักสูตร	การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้นำแห่งศตวรรษที่ 21
ฝึกอบรม	(Strategic Negotiation For the 21 st Century Leaders)
กำหนดการอบรม	วันที่ 4 – 6 มิถุนายน 2568 เวลา 09.00 – 16.00 น. (3 วันอบรม 18 ชั่วโมง)
สถานที่ฝึกอบรม	สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
ค่าลงทะเบียน	7,800.-บาท / คน (ราคาสุทธิไม่มี VAT)
วิทยากร	รศ. ดร.จุฑาพรรณ ผดุงชีวิต อาจารย์ประจำคณะสถิติประยุกต์ 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 ด้วยแม่ไม้มการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ในศตวรรษที่ 21 โดยรูปแบบหลักสูตรเน้นการบรรยาย (Lecture) การอภิปราย (Discussion) และการร่วมกิจกรรมฝึกปฏิบัติและฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์สังเคราะห์สถานการณ์และอุปสรรคต่างๆ (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) ด้วยกรอบระบบความคิดอย่างยืดหยุ่นคล่องตัวอย่างเป็นระบบ (Resilient/ systematic frame of thoughts) ในการวินิจฉัยกระบวนการการเจรจาต่อรองในฐานการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Communication) ด้วยหลักการที่ถูกต้องตามแนวทางจิตวิทยาสังคม (Social Psychology) ในระดับสากลและพัฒนาสมรรถนะแห่งทักษะการบริหารจัดการความขัดแย้ง (Conflict Management Competence Development) ด้วยหลักการการเจรจาต่อรองที่ถูกต้องตามหลักการชั้นนำระดับโลกเพื่อประสิทธิผล

ประสิทธิ ภาพและความเหมาะสมของการเจรจาในบริบทต่างๆ (effectiveness, efficiency and appropriateness of negotiation outcomes and impacts)

3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถพัฒนาเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างการเจรจา การบริหารจัดการ ความขัดแย้ง และจิตวิทยาการสื่อสารโน้มน้าวเพื่อการพิจารณาผลลัพธ์ที่ตามมาหากไม่ได้ข้อตกลงบนโต๊ะเจรจา หรือ CNA (Consequences of Not Reaching Agreement) และหลักการพัฒนาการบูรณาการการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ (strategic communication) ในการเตรียมการการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ก่อน ระหว่างและหลัง กระบวนการ (Prior to, In-Between, and Post-Negotiation) เจรจาต่อรองในฐานะเครื่องมือการบริหารองค์กร อย่างยั่งยืน

3. ประโยชน์ที่ผู้เข้ารับการอบรมจะได้รับ

ผู้อบรมที่ผ่านการฝึกอบรมครบตามเวลาจะสามารถพัฒนาความรู้ ทักษะและสมรรถนะในการเจรจา ต่อรองที่สามารถลดการสูญเสียเชิงกระบวนการ (Process Loss) และเพิ่มศักยภาพ (Potentiality) แห่งภาวะผู้นำ ทางการสื่อสาร (Leadership Communication Development) โดยเฉพาะการเจรจาต่อรองซึ่งต้องอาศัย สมรรถนะความคิดวิเคราะห์ประยุกต์สังเคราะห์และประเมินทางการสื่อสารในการจัดการความขัดแย้งอย่างเป็น รูปธรรมสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง (High Practicality)

4. ขอบเขตเนื้อหาการอบรม

ในรายวิชานี้เป็นรายวิชาสำหรับการฝึกอบรมตามกรอบระยะเวลาการฝึกอบรมรวม 3 วันเต็ม (18 ชั่วโมง) โดยเนื้อหาครอบคลุมจิตวิทยาการเจรจา การวิเคราะห์โครงสร้างและกระบวนการเจรจาต่อรอง โดยเน้น หัวข้อเกี่ยวกับการพัฒนาความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ (1) บทบาทการสื่อสารเชิงกลยุทธ์และกลยุทธ์การสื่อสาร (Strategic Communication and Communication Strategies) เชิงจิตวิทยาสังคมของนักเจรจา (Social Psychology) (2) ทักษะและสมรรถนะทางการสื่อสาร (Skills and Competences) ในการเตรียมตัวและการ วางแผนก่อนเข้าโต๊ะเจรจา (Preparation concerning Negotiation Framing, Strategizing, and Planning) การหยั่งท่าทีการเจรจาด้วยเทคนิคการตั้งคำถามและการฟังเชิงรุก (Probing with the Rhetorical Questions and Dialogical Listening) การรับมือกับอุบายเชิงบวกเชิงลบ (Distributive and Integrative Tactical Handling) และการยื่นข้อเสนอเพื่อฝ่าทางตัน (Negotiation Proposal in Handling Deadlock towards Conflict Resolution) ทางการเจรจา

5. รูปแบบการอบรม

บรรยาย พร้อมด้วยกรณีศึกษา และการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop)

6. ระยะเวลาการอบรม

ระหว่างวันพุธที่ 4 - วันศุกร์ที่ 6 มิถุนายน 2568 (Weekday: รวม 3 วันอบรม)

เวลา 09.00 – 16.00 น. (รวม 18 ชั่วโมง)

ทั้งนี้ กำหนดการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

7. วิทยากร

รศ. ดร. จุฑาพรรณ ผดุงชีวิต

อาจารย์ประจำคณะสถิติประยุกต์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

8. สถานที่จัดอบรม

ณ ห้องอบรม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ ฯ

9. เงื่อนไขการสำเร็จการอบรม

ผู้เข้ารับการอบรมจะต้องมีเวลาเข้ารับการอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเวลาทั้งหมด จึงจะถือว่าสำเร็จการศึกษา

10. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการอบรม

1. ผู้บริหารทุกระดับในองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน
2. เจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการ
3. ผู้รับผิดชอบด้านงานขายและการตลาด
4. ผู้บริหารโครงการ
5. บุคคลทั่วไปและผู้สนใจ

11. ค่าลงทะเบียนและการชำระค่าอบรม

ค่าลงทะเบียนการฝึกอบรมคนละ **7,800.- บาท (เจ็ดพันแปดร้อยบาทถ้วน)** ครอบคลุม ค่าเอกสารและค่าวัสดุ อุปกรณ์ประกอบการอบรม ค่าอาหารกลางวัน 3 มื้อ อาหารว่างและเครื่องดื่ม 6 มื้อ (3 วันอบรม) และค่าใบรับรองการอบรม (ไม่รวมค่าที่พัก และค่าพาหนะเดินทางของผู้เข้ารับการอบรม)

ผู้เข้าอบรมสามารถเข้ารับการอบรมได้โดยไม่ถือเป็นวันลาเมื่อได้รับการอนุมัติจากผู้บังคับบัญชาและมีสิทธิเบิกค่าลงทะเบียนการฝึกอบรมจากต้นสังกัดได้ตามระเบียบของแต่ละหน่วยงาน

การชำระค่าลงทะเบียนการฝึกอบรม

1. พิมพ์ใบแจ้งการชำระเงิน (Bill Payment) จากระบบ TMS แล้วชำระผ่านเคาน์เตอร์ธนาคาร หรือชำระผ่านอินเทอร์เน็ตแบงกิ้ง (Internet Banking) โดยใช้มือถือสแกน QR Code หรือ

2. โอนเงิน / สั่งจ่ายเช็คและนำฝากเข้าบัญชีธนาคารกรุงเทพ

เลขที่บัญชี 944 0 23397 2 ชื่อบัญชี สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สำนักสรีปตนา

และส่งหลักฐานการชำระเงินที่ : <https://bit.ly/siripayment> หรืออีเมล acc-siripattana@nida.ac.th trainingsiri@nida.ac.th

- สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ เป็นสถาบันอุดมศึกษาของทางราชการ ได้รับการยกเว้นไม่ต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย และยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามมาตรา 81 (1)(ฏ) แห่งประมวลรัษฎากร ประกาศ ณ วันที่ 28 พฤศจิกายน 2550

- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามประกาศ พ.ร.บ. ส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน

- ที่อยู่ เลขที่ 148 ถนนเสรีไทย แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0994000159692

หมายเหตุ

1. ผู้สมัครเข้ารับการอบรมต้องได้รับการยืนยันการจับจองที่นั่งจากสำนักสรีปตนาอย่างเป็นทางการ ภายในวันที่ 13 พฤษภาคม 2568 ก่อน จึงสามารถดำเนินการจองที่พักและตัวเครื่องบินได้

2. ภายหลังจากสำนักสรีปตนายืนยันการจับจองที่นั่งแล้ว

(1) หากต้องการยกเลิกการเข้ารับการอบรม ต้องทำหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งให้สำนักสรีปตนาทราบอย่างน้อย 7 วัน ทำการก่อนการอบรม มิฉะนั้นสำนักสรีปตนาสงวนสิทธิ์ในการเก็บค่าดำเนินการจำนวน 30% ของค่าลงทะเบียน

(2) กรณีชำระค่าลงทะเบียนแล้วและไม่มาเข้ารับการอบรมตามวันที่กำหนดโดยไม่แจ้งให้สำนักสรีปตนาทราบตามเงื่อนไขข้อ 2.(1) สำนักสรีปตนาขอสงวนสิทธิ์ไม่คืนเงินค่าลงทะเบียนเต็มจำนวน

(3) กรณีติดภารกิจไม่สามารถเข้ารับการอบรมได้ สามารถแจ้งขอเปลี่ยนตัวผู้เข้ารับการอบรมได้ ภายใน 3 วันทำการก่อนวันจัดอบรม

3. สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สำนักสรีปตนา ขอสงวนสิทธิ์ในการงดจัดการฝึกอบรม กรณีที่มีผู้สมัครไม่ถึงจุดคุ้มทุนและจะโอนคืนค่าลงทะเบียนการฝึกอบรมเต็มจำนวนภายใน 7 – 10 วันทำการ (หลังจากได้รับแบบขอรับคืนค่าลงทะเบียนและเอกสารประกอบครบถ้วน)

12. การสมัครเข้าอบรม

ผู้สนใจสามารถสมัครเข้าอบรมหรือสอบถามรายละเอียดหลักสูตรได้จากลิงก์หรือ QR CODE ตามที่ปรากฏนี้



<https://bit.ly/49MhvL1>

สมัครเข้ารับการอบรม



<https://bit.ly/3QOOhoG>

เว็บไซต์สำนักสรีปตนา



@trainingnida

สอบถามเพิ่มเติม



โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้นำแห่งศตวรรษที่ 21
(Strategic Negotiation For the 21st Century Leaders)
ระหว่างวันที่ 4 - วันศุกร์ที่ 6 มิถุนายน 2568 (Weekday: รวม 3 วันอบรม)
จัดโดย สำนักสรีปตนา สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

วัน / เวลา	หัวข้อการบรรยาย
วันที่ 1 : พุธที่ 4 มิถุนายน 2568	
09.00 – 12.00 น.	เกริ่นสู่โลกของการเจรจาด้วยจิตวิทยาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้นำทางการสื่อสาร/ รูปแบบหลักของการเจรจาต่อรอง/ บุคลิกลักษณะ 8 ประการของผู้เจรจาเชิงบูรณาการและข้อคิดจริยธรรมเชิงการเจรจาแบบยั่งยืน/ กิจกรรม
13.00 – 16.00 น.	เป้าหมายของการต่อรองในยุคศตวรรษที่ 21/ การวิเคราะห์ข้อผิดพลาดและหลุมพรางทาง (Negotiation Pitfalls) การเจรจา/ แม่ไม้การเจรจาขั้นที่หนึ่ง: การเตรียมตัวเข้าโต๊ะเจรจา/ กิจกรรม
วันที่ 2 : พฤหัสบดีที่ 5 มิถุนายน 2568	
09.00 – 12.00 น.	แม่ไม้การเจรจาขั้นที่สอง: การหยั่งงำที่คู่เจรจาด้วยเทคนิคการตั้งคำถาม การฟังและการโน้มน้าวเชิงกลยุทธ์
13.00 – 16.00 น.	กิจกรรม Practicum Workshop
วันที่ 3 : ศุกร์ที่ 6 มิถุนายน 2568	
09.00 – 12.00 น.	แม่ไม้การเจรจาขั้นที่สาม: การรับมือกับอุปสรรคและการพัฒนาข้อตกลงแบบโต๊ะเจรจาการรับมือกับอุปสรรคบนโต๊ะเจรจา
13.00 – 16.00 น.	Grand Modules Practicum Workshop/ Conclusionary Remarks จากวิทยากร

- หมายเหตุ**
1. ช่วงเวลาพัก
 - เวลา 10.30 – 10.45 น. พักรับประทานเครื่องดื่มของว่าง
 - เวลา 12.00 – 13.00 น. พักรับประทานกลางวัน
 - เวลา 14.30 – 14.45 น. พักรับประทานเครื่องดื่มของว่าง
 2. กำหนดการอบรม และวิทยากรอาจเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม