



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

รหัสวิชา 004123 รายวิชา ศาสตร์และศิลป์แห่งการเจรจา
หลักสูตรหมวดวิชาการศึกษาทั่วไป

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2565

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
 หลักสูตร/สาขาวิชา หลักสูตรหมวดวิชาการศึกษาทั่วไป
 ศูนย์บริหารจัดการหมวดวิชาศึกษาทั่วไป สำนักส่งเสริมวิชาการและงานทะเบียน

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา
 004123 ศาสตร์และศิลป์แห่งการเจรจา
 (Science and Art of Negotiation)
2. จำนวนหน่วยกิต
 3 หน่วยกิต (3- 0- 3)
3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา
 หลายหลักสูตร เป็นวิชาในหมวดการศึกษาทั่วไป
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา
 ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี
 ดร.จากรุวรรณ พนมจีระสวัสดิ์
 อาจารย์ชมชนก ธนาวีราภรณ์
อาจารย์ผู้สอน
 ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี
 ดร.จากรุวรรณ พนมจีระสวัสดิ์
 อาจารย์ชมชนก ธนาวีราภรณ์
5. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน
 ภาคการศึกษาที่ 1-2 ทุกชั้นปี
6. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)
 ไม่มี
7. สถานที่เรียน
 ระบบออนไลน์ ผ่าน Application Zoom และ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
8. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
 พฤษภาคม 2565

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- (1) เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความรู้ความเข้าใจด้านทฤษฎี กลยุทธ์การเจรจาต่อรองซึ่งเป็นศาสตร์และศิลปะแห่งความสำเร็จ
- (2) เพื่อเสริมสร้างความสามารถและเลือกใช้เทคนิคในการเจรจาต่อรองที่เหมาะสมกับความแตกต่างของสภาพการณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (3) เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในการพัฒนาศักยภาพของตนเองให้บรรลุเป้าหมายแห่งความสำเร็จของตนและองค์กร

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- (1) เพื่อให้สอดคล้องกับสาระวิชาในกรอบหลักสูตรหมวดวิชาศึกษาทั่วไปของมหาวิทยาลัย หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ.2565

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ศาสตร์และศิลป์แห่งการโน้มน้าวจิตใจ ควบคุมสถานการณ์การเจรจาได้ด้วยการเป็นนักเจรจา เรียนรู้การวิเคราะห์คู่เจรจา ศิลปะการเจรจาต่อรองให้เข้ากับสถานการณ์ต่าง ๆ ตลอดจนกลยุทธ์การเจรจาเพื่อบรรลุความสำเร็จและเป้าหมายร่วมกันอย่างสมดุล

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

- | | |
|-----------------------|--|
| (1) บรรยาย | 30 คาบเรียน |
| (2) สอนเสริม | สอนเสริมตามความต้องการและความจำเป็นในการปรับระดับความรู้พื้นฐานและความรู้ที่จำเป็นต้องเสริมของนักศึกษาแต่ละกลุ่มหรือเฉพาะบุคคล |
| (3) การฝึกปฏิบัติ | 30 คาบเรียน |
| (4) การศึกษาด้วยตนเอง | 80 คาบเรียน |






3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้สอนจัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล หรือรายกลุ่มตามความต้องการของนักศึกษา 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (เฉพาะกลุ่มหรือรายที่ต้องการ) โดยการแจ้งให้นักศึกษาทราบในครั้งแรกที่เข้าสอน และประกาศผ่านทางกลุ่มไลน์ของรายวิชา


หมวดที่ 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

4.1 การพัฒนาผลการเรียนรู้ ตามกรอบมาตรฐาน

1. ด้านคุณธรรม จริยธรรม

| 1.1 ผลการเรียนรู้ ที่ต้องพัฒนา | 1.2 ความรับผิดชอบ | 1.3 วิธีการสอน | 1.4 วิธีการประเมินผล |
|---|---|---|---|
| 1) มีความซื่อสัตย์สุจริต 2) มีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม 3) มีจิตอาสา เสียสละ และเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อผู้อื่น 4) มีวินัย เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น 5) มีสำนึกในความเป็นไทย และแสดงออกถึงความรักและความผูกพันต่อท้องถิ่น |      | 1.3.1 ปลูกฝังความมีวินัย โดยเน้นการชั้นเรียนและการแต่งกาย 1.3.2 การมอบหมายงานให้รับผิดชอบทั้งงานกลุ่ม งานเดี่ยว เป็นการฝึกให้รู้หน้าที่ของการ เป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่มโดยไม่มี การลอกเลียนงาน 1.3.3 การฝึกปฏิบัติในรายวิชา นักศึกษาได้ฝึกความรับผิดชอบต่อ ความมีวินัย ตรงต่อเวลา เสียสละ | 1.4.1 ประเมินจากความตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนด ระยะเวลาที่กำหนด ระยะเวลาที่มอบหมายและการร่วมกิจกรรม 1.4.2 ประเมินจากพฤติกรรมในการสอบ 1.4.3 ประเมินความมีจิตอาสา เสียสละ โดยการสังเกตพฤติกรรมการแสดง ระหว่างการเรียนหรือการทำกิจกรรม |

2. ด้านความรู้

| 2.1 ผลการเรียนรู้ ที่ต้องพัฒนา | 2.2 ความรับผิดชอบ | 2.3 วิธีการสอน | 2.4 วิธีการประเมินผล |
|--|---|---|--|
| 1) มีความรู้ ความเข้าใจ หลักการและทฤษฎีพื้นฐาน 2) มีความรอบรู้อย่างกว้างขวาง และมีโลกทัศน์ที่กว้างไกล 3) สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการดำรงชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ 4) มีความสนใจ ใฝ่รู้ และติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการ 5) มีความรู้ ชำนาญในคุณค่า และศิลปวัฒนธรรม |      | 2.3.1 ใช้กระบวนการจัดการเรียนการสอนหลากหลายรูปแบบ ตามลักษณะของเนื้อหาสาระโดยการบรรยาย การทบทวน การทำกิจกรรมกลุ่ม การมอบหมายงาน การตั้งคำถาม การให้ข้อมูลย้อนกลับ และเทคนิคการสอนอื่นๆ ที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ การเรียนโดยการค้นคว้าด้วยตนเอง | 2.4.1 ประเมินจากผลงานระหว่างภาค ได้แก่ แบบฝึกหัด รายงาน การสอบย่อย การนำเสนอรายงานค้นคว้าในชั้นเรียน 2.4.2 ประเมินจากการสอบระหว่างภาค และการสอบปลายภาค 2.4.3 ประเมินจากแผนงานหรืองานค้นคว้าที่นำเสนอ |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>2.3.2 การให้ภาพรวมของความรู้ก่อนเข้าสู่บทเรียน การสรุปความรู้ใหม่หลังบทเรียนพร้อมกับเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม การเชื่อมโยงความรู้จากวิชาหนึ่งไปสู่อีกวิชาหนึ่งในระดับที่สูงขึ้น</p> <p>2.3.3 การถาม – ตอบปัญหาในห้องเรียน</p> <p>2.3.4 การจัดการเรียนการสอนแบบ Flipped Classroom</p> <p>2.3.5 การจัดการเรียนการสอนแบบ Problem Based Learning</p> <p>2.3.6 การจัดการเรียนการสอนแบบ Brain Based Learning</p> <p>2.3.7 การจัดการเรียนการสอนโดยใช้การแสดงบทบาทสมมติ</p> | |
|--|--|---|--|

3. ด้านทักษะทางปัญญา

| 3.1 ผลการเรียนรู้ที่ต้องพัฒนา | 3.2 ความรับผิดชอบ | 3.3 วิธีการสอน | 3.4 วิธีการประเมินผล |
|---|----------------------------|---|--|
| <p>1) มีความสามารถวิเคราะห์หาข้อเท็จจริงอย่างเป็นระบบ</p> <p>2) มีความสามารถในการประเมินข้อมูลแนวคิดและหลักฐานใหม่จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและใช้ข้อมูลที่ได้มาแก้ปัญหา</p> <p>3) มีการให้เหตุผลและข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์</p> | <p>●</p> <p>●</p> <p>●</p> | <p>3.3.1 การมอบหมายงานการแก้ปัญหา หลังการสอนจบเนื้อหาในรายวิชา</p> <p>3.3.2 การสอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ</p> <p>3.3.3 การสอนแบบถาม – ตอบปัญหาในห้องเรียน</p> <p>3.3.4 การจัดการเรียนการสอนแบบ Flipped Classroom</p> <p>3.3.5 การจัดการเรียนการสอนแบบ Problem Based Learning</p> | <p>3.4.1 ประเมินจากผลงานการแก้ปัญหาที่มอบหมาย</p> <p>3.4.2 ประเมินโดยการสอบระหว่างภาค และการสอบปลายภาค</p> <p>3.4.3 ประเมินจากรายงานและการนำเสนอผลงานในรายวิชา</p> |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | 3.3.6 การจัดการเรียนการสอน แบบ Brain Based Learning 3.3.7 การจัดการเรียนการสอน โดยใช้การแสดงบทบาทสมมติ | |
|--|--|---|--|

4. ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

| 4.1 ผลการเรียนรู้ ที่ต้องพัฒนา | 4.2 ความรับผิดชอบ | 4.3 วิธีการสอน | 4.4 วิธีการประเมินผล |
|---|-------------------|---|--|
| 1) มีส่วนช่วยและเอื้อต่อ การแก้ปัญหาในกลุ่มได้ อย่างสร้างสรรค์ | ● | 4.3.1 การสอนแบบกลุ่ม ร่วมมือ ซึ่งต้องแนะนำกฎ กติกา มารยาท บทบาท ความ รับผิดชอบของแต่ละคนในการ เรียนรู้ร่วมกัน | 4.4.1 ประเมินจากพฤติกรรม ของนักศึกษา 4.4.2 ประเมินตนเองโดย นักศึกษาและนักศึกษา ประเมินเพื่อนร่วมกลุ่ม กิจกรรม |
| 2) มีการแสดงออกซึ่งภาวะ ผู้นำอย่างเหมาะสม | ● | | |
| 3) เคารพและศรัทธาใน ระบอบประชาธิปไตยอันมี พระมหากษัตริย์ทรงเป็น ประมุข | ● | 4.3.2 มอบหมายการทำงาน แบบกลุ่มย่อย ที่สลับหมุนเวียน สมาชิกกลุ่มและตำแหน่งหน้าที่ ในกลุ่ม | |
| 4) มีจิตสาธารณะ และใส่ใจ ต่อสิ่งแวดล้อม | ● | | |
| 5) สามารถวางแผนและ รับผิดชอบในการเรียนรู้เพื่อ พัฒนาตนเอง | ● | | |

5. ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

| 4.1 ผลการเรียนรู้ ที่ต้องพัฒนา | 4.2 ความรับผิดชอบ | 4.3 วิธีการสอน | 4.4 วิธีการประเมินผล |
|-----------------------------------|-------------------|----------------|----------------------|
|-----------------------------------|-------------------|----------------|----------------------|

| | | | |
|---|---|---|--|
| <p>1) มีความสามารถในการรวบรวม วิเคราะห์ แปรผล และนำเสนอข้อมูลในการแก้ปัญหาได้อย่างเหมาะสม</p> <p>2) มีความสามารถใช้เทคโนโลยีในการเก็บรวบรวมข้อมูล ประมวลผล แปลความหมาย และนำเสนอข้อมูล สารสนเทศ</p> <p>3) สามารถสรุปประเด็น และสื่อสาร ทั้งการพูด และการเขียนได้อย่างเหมาะสม</p> <p>4) สามารถเลือกใช้รูปแบบในการนำเสนอข้อมูลที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มบุคคลที่แตกต่างกันได้</p> <p>5) สามารถใช้ภาษาต่างประเทศในการสื่อสารได้อย่างเหมาะสม</p> | <p style="text-align: center;">●</p> <p style="text-align: center;">●</p> <p style="text-align: center;">●</p> <p style="text-align: center;">●</p> | <p>5.3.1 การมอบหมายงานที่ต้องมีการสืบค้นข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</p> <p>5.3.2 การจัดกิจกรรมในรายวิชาให้นักศึกษาได้สืบค้นข้อมูล นำเสนอผลงาน ทั้งวาจาและใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ประกอบ</p> <p>เรียบเรียงความคิดเพื่อเขียนรายงาน</p> | <p>5.4.1 ประเมินจากงานที่มอบหมายโดยการตรวจหรือให้คำแนะนำ</p> <p>5.4.2 ประเมินจากการนำเสนอผลงาน</p> |
|---|---|---|--|

4.2 การพัฒนาผลการเรียนรู้เชิงสมรรถนะ

1. PLO 1 ประยุกต์ใช้องค์ความรู้ด้านภาษา ทักษะชีวิต เทคโนโลยีสารสนเทศ และเทคโนโลยีดิจิทัล ในการแสวงหา สร้าง และเผยแพร่ความรู้ใหม่ ผ่านกระบวนการ การทำงานร่วมกับผู้อื่น เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั้งต่อตนเองและสังคมได้อย่างสร้างสรรค์

1A: ใช้ภาษาในการสื่อสาร แสวงหา สร้างองค์ความรู้ใหม่ และนำเสนองาน ด้วยกระบวนการทำงานร่วมกับผู้อื่น อย่างเป็นระบบ

1C: ใช้ทักษะชีวิตในการดำเนินชีวิต และการทำงานร่วมกับผู้อื่น เพื่อสร้างความองกวม ผาสุกในตน และผู้อื่น

| ผลลัพธ์การเรียนรู้ | ลักษณะงานหรือประสบการณ์ที่ผู้เรียนจะได้รับ | วิธีการสอน | วิธีการประเมินสมรรถนะ |
|---|--|--|--|
| ประยุกต์ใช้ทักษะทางภาษาไทยในชีวิตจริงเพื่อการสื่อสารและใช้เทคโนโลยี ในการแสวงหาหรือ สร้างองค์ความรู้ใหม่ และออกแบบนำเสนอ งานอย่างสร้างสรรค์ ด้วยการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นระบบ | <ol style="list-style-type: none"> กิจกรรมแสดงผลงานทางวิชาการจัดทำวีดิทัศน์ สถานการณ์การเจรจาต่อรอง ต่างๆ โดยผ่านการแสดงเป็นละครสั้น นำเสนอผลงานทางวิชาการผ่านแอปพลิเคชัน ต่างๆ เช่น Tiktok, Zoom, Youtube | <ol style="list-style-type: none"> อภิปราย ระดมความคิด เพื่อนำเสนอความรู้ ฝึกปฏิบัติจริงโดยใช้ทักษะทางภาษาเพื่อการสื่อสาร ในสถานการณ์ที่หลากหลายโดยใช้บทบาทสมมติ สถานการณ์จำลอง และสถานที่จริง การเรียนการสอนแบบผสมผสาน | <ol style="list-style-type: none"> มีการนำเสนอผลงาน 1 ครั้ง ประเมินการออกแบบและการนำเทคโนโลยีมาใช้สร้างสรรค์ในวีดิทัศน์ การทดสอบย่อยรายหน่วย กลางภาค ปลายภาค หรือ take-home examination |

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ/รายละเอียด | จำนวน ชั่วโมง | กิจกรรมการเรียนการสอน/แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ | ผู้สอน |
|------------|--|---------------|---|--|
| 1 | ปฐมนิเทศ ชี้แจงแนวการสอน | 3 | เรียน onsite ห้องประชุมใหญ่ ดังนี้ - อธิบายความเป็นมาและกติกារายวิชา - ผู้สอนมอบหมายให้ผู้เรียนทุกคนออกมาแนะนำตัวหน้าชั้นเพื่อเข้าสู่บทเรียน - กิจกรรมสั้นทบทวนการสังเกตพฤติกรรมของแต่ละบุคคล และมีส่วนร่วมในกระบวนการกลุ่มศึกษาวิทัศน์ | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรวรรณ พนมจีระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารากรณ์ |
| 2 | บทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเจรจาต่อรอง - ความหมายของการเจรจาต่อรอง - ลักษณะสำคัญของการเจรจาต่อรอง - ปัจจัยที่ก่อให้เกิดเจรจาต่อรอง - ประเภทของการเจรจาต่อรอง - รูปแบบของการเจรจาต่อรอง - ผลการเจรจาต่อรอง - จริยธรรมในการเจรจาต่อรอง | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ศึกษาคู่มือผู้เรียน บทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเจรจาต่อรอง - การทำแบบทดสอบก่อนเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - บรรยายพร้อมยกตัวอย่างประกอบ - ศึกษาเนื้อหาบทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเจรจาต่อรองด้วยตนเองจากบทเรียนออนไลน์ - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเจรจาต่อรอง ในบทเรียนออนไลน์ แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรวรรณ พนมจีระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารากรณ์ |
| 3 | บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง - แนวทางจิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง - ทฤษฎีเกม (Game Theory) - ทฤษฎีปัจจัยในการเจรจาต่อรอง - ทฤษฎีทางเลือกในการเจรจาต่อรอง | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ศึกษาคู่มือผู้เรียน บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง - การทำแบบทดสอบก่อนเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ศึกษาเนื้อหา บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง ด้วยตนเองจากบทเรียนออนไลน์ - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง ในบทเรียนออนไลน์ แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรวรรณ พนมจีระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารากรณ์ |
| 4 | บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง (ต่อ) | | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรวรรณ พนมจีระสวัสดิ์ |

| | | | | |
|-------------------|---|----------------------|---|--|
| | | | - ใ้ไปงานที่ 1 กรณีศึกษา “ฉันทคือประธานบริษัท” - นำเสนอและอภิปราย - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ/รายละเอียด | จำนวน ชั่วโมง | กิจกรรมการเรียนการสอน/แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ | ผู้สอน |
| 5 | บทที่ 3 กระบวนการเจรจาต่อรอง 1. ขั้นตอนก่อนการเจรจา 2. ขั้นตอนระหว่างการเจรจา 3. ขั้นตอนหลังการเจรจา | | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ศึกษาคู่มือผู้เรียน บทที่ 3 กระบวนการเจรจาต่อรอง - การทำแบบทดสอบก่อนเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ศึกษาเนื้อหา บทที่ 3 กระบวนการเจรจาต่อรองด้วยตนเองจากบทเรียนออนไลน์ - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ 3 กระบวนการเจรจาต่อรองในบทเรียนออนไลน์ แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| 6 | บทที่ 3 กระบวนการเจรจาต่อรอง (ต่อ) | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ทำกิจกรรมประจำบทที่ได้รับมอบหมาย ใ้ไปงานที่ 2 กรณีศึกษาเรื่อง “สิ่งต้องห้ามในสนามเจรจาต่อรอง” - นำเสนอและอภิปราย - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| 7 | บทที่ 3 กระบวนการเจรจาต่อรอง (ต่อ) | 3 | เรียน onsite ห้องประชุมใหญ่ ดังนี้ - กิจกรรมประจำบท workshop “การปิดการเจรจาต่อรอง” - การฝึกปฏิบัติสถานการณ์จำลองเสมือนจริง - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| 8 | สอบกลางภาค | | | |

| | | | | |
|------------|--|---------------|---|--|
| 9 | บทที่ 4 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง 1. กลยุทธ์การเสนอราคาสูงๆ 2. กลยุทธ์แสร้งทำเป็นคล้อยตาม 3. กลยุทธ์เปลี่ยนตัวเจรจาจากกลางคัน 4. กลยุทธ์การ “หันโล่กรอก” 5. กลยุทธ์จู่โจมอย่างฉับพลัน 6. กลยุทธ์โยนหินถามทาง 7. กลยุทธ์การโจมตีอย่างมีเป้าหมาย 8. เทคนิคการใช้ไม้แข็งและไม่อ่อน | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ศึกษาคู่มือผู้เรียน บทที่ 4 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง - การทำแบบทดสอบก่อนเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ศึกษาเนื้อหา บทที่ 4 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง ด้วยตนเองจากบทเรียนออนไลน์ - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ บทที่ 4 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง ในบทเรียนออนไลน์ แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ ทนมีจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารารักษ์ |
| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ/รายละเอียด | จำนวน ชั่วโมง | กิจกรรมการเรียนการสอน/แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ | ผู้สอน |
| 10 | บทที่ 4 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง (ต่อ) | 3 | เรียน onsite ห้องประชุมใหญ่ ดังนี้ - กิจกรรมประจำบท workshop “เทคนิคและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง” - นำเสนอและอภิปราย - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ ทนมีจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารารักษ์ |
| 11 | บทที่ 4 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง (ต่อ) | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - กิจกรรมสนทนาและการให้ผู้เรียนฝึกประเมินตนเอง “เสริมพลังชีวิตคิดเชิงบวก (Positive Thinking)” - ฝึกปฏิบัติและศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ ทนมีจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารารักษ์ |
| 12 | บทที่ 5 บุคลิกภาพของนักเจรจาต่อรอง - ความหมายของบุคลิกภาพ - ขอบข่ายของบุคลิกภาพ - ความสำคัญของบุคลิกภาพ - ความสำคัญของบุคลิกภาพในชีวิตประจำวัน - ประเภทของบุคลิกภาพ - บุคลิกภาพที่สำคัญสำหรับนักเจรจาต่อรอง | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ศึกษาคู่มือผู้เรียน บทที่ 5 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง - การทำแบบทดสอบก่อนเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ศึกษาเนื้อหา บทที่ 5 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง ด้วยตนเองจากบทเรียนออนไลน์ - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ บทที่ 5 กลยุทธ์และเทคนิคในการเจรจาต่อรอง ในบทเรียนออนไลน์ แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จารุวรรณ ทนมีจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนวารารักษ์ |

| | | | | |
|-------------------|--|----------------------|--|---|
| | | | 1. 2. | |
| 13 | บทที่ 5 บุคลิกภาพของนักเจรจาต่อรอง (ต่อ) | | เรียน onsite ห้องประชุมใหญ่ ดังนี้ - กิจกรรมประจำบท workshop “บุคลิกนักเจรจาและเทคนิคการใช้ภาษากาย” - สังเกตพฤติกรรมของแต่ละบุคคลและมีส่วนร่วมในกระบวนการกลุ่ม - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| 14 | บทที่ 6 การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ - การพิจารณาต่อรองกับความสัมพันธ์ของคู่เจรจา - แนวทางในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างการเจรจาต่อรอง - ผลของความสัมพันธ์ที่ดีต่อการเจรจาต่อรอง - รูปแบบของความสัมพันธ์ - ปัจจัยของความสัมพันธ์กับการเจรจาต่อรอง - การสร้างสัมพันธ์ภาพที่มีคุณค่า | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - ศึกษาคู่มือผู้เรียน บทที่ 6 การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ - การทำแบบทดสอบก่อนเรียนออนไลน์ และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ศึกษาเนื้อหา บทที่ 6 การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ ด้วยตนเองจากบทเรียนออนไลน์ - ศึกษาวิดีโอทัศน์ “การสร้างสัมพันธ์ภาพเชิงสร้างสรรค์” - ทำแบบทดสอบหลังเรียนออนไลน์และติดตามดูข้อมูลป้อนกลับจากผู้สอน - ทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ บทที่ 6 การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ ในบทเรียนออนไลน์ แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ ระบุแหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้เป็นรายชื่อ 1. 2. | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| สัปดาห์ที่ | หัวข้อ/รายละเอียด | จำนวน ชั่วโมง | กิจกรรมการเรียนการสอน/แหล่งเรียนรู้/สื่อที่ใช้ | ผู้สอน |
| 15 | กิจกรรมแสดงบทบาทสมมติ | 3 | เรียน online ผ่านระบบ E-Learning ดังนี้ - นักศึกษาผลิตชิ้นงานกลุ่ม “จัดทำวิดีโอทัศน์สถานการณ์การเจรจาต่อรองต่างๆ โดยผ่านการแสดงเป็นละครสั้น” - อภิปรายผลงาน - นำเสนอผลงานผ่านแอปพลิเคชัน Tiktok, Zoom, Youtube - ผู้สอนให้ข้อเสนอแนะการพูด - ผู้สอนและผู้เรียนสรุปบทเรียนร่วมกัน | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| 16 | ทบทวนเนื้อหา และติดตามผลงาน | | นักศึกษาทบทวนเนื้อหา - นักศึกษาติดตามการส่งงาน - นักศึกษาส่งคู่มือแบบฝึกทักษะ | ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี ดร.จากรุวรรณ พนมจิระสวัสดิ์ อ. ชมชนก ธนาวราภรณ์ |
| | สอบปลายภาค | | -จัดสอบ online ผ่านระบบ E-testing - เนื้อหาข้อสอบตั้งแต่บทที่ 1-6 - ข้อสอบแบบปรนัย จำนวน 60 ข้อ จำนวน 20 คะแนน ใช้เวลา เวลาสอบ 1 ชั่วโมง | |

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

| ผลการเรียนรู้ | วิธีการประเมิน | สัปดาห์ที่ประเมิน | สัดส่วนของการประเมิน |
|--|------------------------------------|-------------------|----------------------|
| 1.2, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 4.1, 4.2, 5.1, 5.4 และ 5.5 | ใบงานและการนำเสนอผลงาน | 4,6,7,10 | 15 |
| 1.2, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 4.1, และ 4.2 | การทดสอบฝึกปฏิบัติย่อย | 2,3,5,6,9,12,14 | 10 |
| 1.2, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 4.1, 4.2, 5.1, 5.4 และ 5.5 | จัดทำวิทัศน์ | 16 | 20 |
| 1.2, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 3.3, 4.1, และ 4.2 | การเข้าเรียน การเข้าร่วมกิจกรรม | 1-16 | 5 |
| 2.1, 2.2, 2.3 และ 3.3 | การสอบกลางภาค | 8 | 20 |
| 2.1, 2.2, 2.3 และ 3.3 | การสอบปลายภาค | | 30 |

| เกณฑ์การประเมิน | ใช้การประเมินแบบอิงเกณฑ์ตามเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย ดังนี้ |
|-----------------|---|
| | A 80-100 คะแนน |
| | B+ 75-79 คะแนน |
| | B 70-74 คะแนน |
| | C+ 65-69 คะแนน |
| | C 60-64 คะแนน |
| | D+ 55-59 คะแนน |
| | D 50-54 คะแนน |
| | F ต่ำกว่า 49 คะแนน |

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. ตำราและเอกสารหลักที่ใช้ในการเรียนการสอน

เอกสารประกอบการสอน วิชาศาสตร์และศิลป์แห่งการเจรจา มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
 ก้องเกียรติ โอภาสวงการ. (2535). กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง (Getting to yes) .กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
 คณิต พูนผล. (2549). เจรจาย่างนักการทูตพูดแล้วมีกำไร. กรุงเทพมหานคร:โรงพิมพ์มิตรสัมพันธ์กราฟฟิค
 ไพโรจน์ บาลัน. (2549) การเจรจาต่อรอง= Negotiation .กรุงเทพมหานคร:เอ็กซ์เปอร์เน็ท..
 บรรจง อมรชีวิน. (2547). วัฒนธรรมข้ามชาติกับการบริการและการเจรจาต่อรอง .กรุงเทพมหานคร:
 ซีเอ็ดดูเคชั่น.
 สมชาย ภาภาสน์วิวัฒน์. (2545). กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง . กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ บริษัท พัฒนวิชัย จำกัด.
 วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2551). ครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง . กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ ส.ส.ท.

สุจินดา ฉวย. (2551). เทคนิคและศิลปะในการเจรจาต่อรอง. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ ไอ เอ็ม บุ๊ค จำกัด.
 หัซพันซ์ เอโซติคณ. (2551). ต่อรองและครองเกม . กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ บริษัท โอเซียนฟิล์ม จำกัด.
 อธิคม สวัสดิญาณ. (2550). กลยุทธ์และวิธีเจรจาต่อรองทางการค้า. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์เต่าประยุกต์.
 ธนิกันต์ มาฆะศิริรานนท์. (2550).การจัดการความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์.กรุงเทพมหานคร.

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมิกราช.ความขัดแย้ง.หน้า285-428.

ประจันต์ ธารศิริสิน.การบริหารความขัดแย้ง.เอกสารประกอบการบรรยาย.

ประกอบ กุลเกลี้ยง.การบริหารความขัดแย้ง.เอกสารประกอบการบรรยาย.

Website อื่นๆที่เกี่ยวข้อง เกี่ยวกับการบริหารความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง

Landau,Sy.Landau,Barbara and Lanau,Daryl.From Conflict to Creative.นรินทร์ องค์กรินทร์,ผู้แปล,
 กรุงเทพฯ:เอ็กซ์เปอร์เนท,2549.

Watkins,Michel.Negotiation.ไพโรจน์ บาลัน,ผู้แปล.พิมพ์ครั้งที่ 4,กรุงเทพฯ:เอ็กซ์เปอร์เนท,2551.

Maddux,Robert B.SuccessFul Negotiation.วารสารณั้ ตั้งจักรวารานนท์,ผู้แปล.พิมพ์ครั้งที่ 2,กรุงเทพฯเอ็กซ์
 เปอร์เนท,2547.

Michael Watkins. (2008). Shaping the Game. Bangkok :Expernet.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญที่นักศึกษาจำเป็นต้องศึกษาเพิ่มเติม

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำที่นักศึกษาควรศึกษาเพิ่มเติม

(1) สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- (1) การประเมินประสิทธิผลของรายวิชานี้ นักศึกษาจะเป็นผู้กรอกแบบประเมินการสอนประจำภาคเรียนแบบออนไลน์ ตลอดจนการสนทนาระหว่างผู้สอนและผู้เรียน และการสังเกตพฤติกรรมกรรมการเรียนของผู้เรียน
- (2) การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนกับนักศึกษา
- (3) ข้อเสนอแนะผ่าน Line, Facebook เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการจัดการเรียนการสอน

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- (1) ผลการทดสอบกลางภาคและการสอบปลายภาค
- (2) การประเมินจากผลงานของแต่ละบุคคล ผลงานกลุ่มที่ได้รับมอบหมาย

3. การปรับปรุงการสอน

หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ 2 จะมีการปรับปรุงการสอนโดยกิจกรรมการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน เช่น การประชุมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาการเรียนการสอน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- (1) ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยผู้สอน จากการสอบถามนักศึกษา ตรวจสอบผลงานของนักศึกษาตามที่ได้รับมอบหมาย รวมถึงการพิจารณาจากผลการสอบกลางภาค ปลายภาค และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยคณะกรรมการวิชาการ
- (2) การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์ท่านอื่นๆ

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากการประเมินและทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอนและรายละเอียดวิชาเพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

- (1) ปรับปรุงรายวิชาทุก 2 ปี หรือตามข้อเสนอแนะผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4
- (2) เปลี่ยนหรือสลับอาจารย์ผู้สอนในรายวิชา เพื่อให้ผู้สอนมีประสบการณ์และมุมมองต่อนักศึกษาอย่างหลากหลาย และนำแง่คิดที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงการเรียนการสอนต่อไป

ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา :

ผศ.ดร.วิภาวี พูลทวี

ดร. จารุวรรณ พรมจีระสวัสดิ์

อ.ชมชนก ธนาวีราภรณ์

ลงชื่อ _____ วันที่ส่งรายงาน : _____

(.....)

ชื่อผู้อำนวยการศูนย์บริหารจัดการรายวิชาศึกษาทั่วไป: อาจารย์ชมชนก ธนาวีราภรณ์

ลงชื่อ _____ วันที่รับรายงาน : _____

(อาจารย์ชมชนก ธนาวีราภรณ์)