

# กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ Win-Win Situation

วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 (09:00-16:00 น.)

สถานการณ์ปัจจุบันของเศรษฐกิจนับตั้งแต่ปี 2019 มาจนถึง ปัจจุบัน ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ Covid-19 จนส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจทั่วโลก รวมถึงองค์กรธุรกิจภายในประเทศไทย ซึ่งนับเป็นช่วงเวลาที่ยากลำบากของทั้งผู้ประกอบการและพนักงานที่ได้รับผลกระทบร่วมกันหากจะก้าวข้ามผ่านช่วงระยะเวลาที่ยากลำบากเช่นนี้ได้ “ความร่วมมือ” และ “ความไว้วางใจ” ของนายจ้างและลูกจ้าง จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่ง

ดังนั้น กระบวนการบริหารจัดการแรงงานสัมพันธ์จึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับสถานประกอบการที่มีคณะกรรมการสหภาพแรงงานฯ ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนลูกจ้าง และมีบทบาทหน้าที่หลักตามพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. ๒๕๑๘ ซึ่งมีสิทธิหน้าที่ในการยื่นข้อเรียกร้องต่อนายจ้าง เพื่อขอปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสภาพการจ้าง และร่วมเจรจาเพื่อบรรลุเป็นข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้างร่วมกับนายจ้าง แต่ด้วยสภาพเศรษฐกิจที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้น ถือเป็นความท้าทายต่อการเจรจาต่อรองระหว่างนายจ้างและสหภาพแรงงานฯ โดยเฉพาะหากผู้แทนในการเจรจาขาดความรู้ ทักษะ และไม่เคยมีประสบการณ์ในวิกฤติเศรษฐกิจที่ผ่านมาในอดีต ก็อาจจะเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการบรรลุข้อตกลงร่วมกันในรูปแบบเกิดความพึงพอใจร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย

ดังนั้น องค์กรจึงจำเป็นต้องรักษาความร่วมมือระหว่างพนักงาน รักษาความร่วมมือภายใต้นโยบายขององค์กร เพื่อให้เกิดบรรยากาศแรงงานสัมพันธ์อันดี การจะบรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้ องค์กรจำเป็นต้องให้การศึกษาแก่ ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้แทนในการเจรจา ตลอดจนทีมงานผู้ที่มีส่วนสนับสนุนให้เกิดความสำเร็จในการเจรจาต่อรองให้ได้ตามที่องค์กรคาดหวัง และคู่เจรจาซึ่งเป็นตัวแทนของพนักงานเกิดความพึงพอใจ โดยต้องสร้าง เสริม ความรู้ ความเข้าใจ ในหลักการ หลักปฏิบัติ กลไกและกระบวนการ บนพื้นฐานของกฎหมาย และ บนพื้นฐานของหลักสุจริตใจต่อกัน เพื่อที่จะส่งเสริมให้เกิดการบรรลุข้อตกลงสภาพการจ้างร่วมกันระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง ในแบบ Win-Win Situation และรักษาความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนต่อไปในอนาคต

# กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ WIN-WIN SITUATION

วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 (09:00-16:00 น.)

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะ ความสามารถ ในการร่วมเจรจาต่อรองกับคณะกรรมการสหภาพแรงงาน ภายใต้หลักการและกรอบกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยยึดหลัก “ใจเขา ใจเรา” บนความสุจริตใจร่วมกัน
2. เพื่อเตรียมความพร้อมและยกระดับการเป็นนักเจรจาต่อรองที่เคารพและให้เกียรติต่อกู่เจรจาโดยอาศัยหลักสุจริตใจร่วมกัน
3. เพื่อแลกเปลี่ยนและเพิ่มพูนมุมมอง ความคิด ประสบการณ์ แนวทาง กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรอง ระหว่างผู้สอนและผู้เรียน

## หัวข้อการอบรม

โครงการอบรมนี้ แบ่งออกเป็นโมดูลหลัก จำนวน 2 Modules ประกอบไปด้วย

**Module 1:** หลักการ เจตนาธรรมและพื้นฐานกฎหมาย ที่ผู้แทนการเจรจาและผู้ที่เกี่ยวข้องต้องรู้

**Module 2:** กลยุทธ์ และ เทคนิค ในการเจรจาต่อรอง

- การเตรียมการก่อนการเจรจา
- การเตรียมการระหว่างเจรจา
- การเตรียมการหลังจากบรรลุการเจรจา

Module 1: กรอบแนวคิด ทฤษฎี หลักการ เจตนาธรรมและพื้นฐานกฎหมาย (ระยะเวลาบรรยาย 2 ชั่วโมง)

- ฝึกทำ Mindfulness
- ชี้แจงวัตถุประสงค์ และความคาดหวังในการอบรม
- สถานการณ์เศรษฐกิจโลกและสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป
- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาข้อเรียกร้อง / กระบวนการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- Workshop ทบทวนสถานการณ์การเจรจาต่อรองครั้งล่าสุด จากผู้เรียนที่มีส่วนในการเจรจาต่อรองครั้งที่ผ่านมา
- การเจรจาต่อรองบนหลักสุจริตใจ

# กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ WIN-WIN SITUATION

วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 (09:00-16:00 น.)

Module 2: กลยุทธ์ และ เทคนิค ในการเจรจาต่อรอง (ระยะเวลาบรรยาย 4 ชั่วโมง)

- Pre – Negotiation
- During Negotiation
- Post – Negotiation
- (Workshop)

## ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. บุคลากรที่เข้าอบรมมีความรู้ ทักษะ ความสามารถ ในการร่วมเจรจาต่อรองกับคณะกรรมการสหภาพแรงงาน ภายใต้อำนาจและกรอบกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
2. บุคลากรที่เข้าอบรมมีความพร้อมและสามารถร่วมเจรจาต่อรอง โดยปฏิบัติต่อกู่เจรจาด้วยความเคารพและให้เกียรติ โดยอาศัยหลักสุจริตใจร่วมกัน
3. บุคลากรที่เข้าอบรม ได้แลกเปลี่ยนและเพิ่มพูนมุมมอง ความคิด ประสบการณ์ แนวทาง กลยุทธ์และเทคนิคการ ร่วมกันกับผู้บรรยาย

## กลุ่มเป้าหมาย

1. ผู้ที่บริษัท แต่งตั้งให้เป็นผู้แทนฝ่ายบริษัทฯ ในการเจรจา
2. ผู้บริหาร ผู้จัดการ และพนักงานฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ ที่เกี่ยวข้อง
3. ผู้บริหาร ผู้จัดการ ในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับ สายการผลิต(ผู้จัดการโรงงาน) / สายบัญชีและการเงิน / สายควบคุมและวางแผนการผลิต

## กำหนดการ

Module 1: หลักการ เจตนาธรรมและพื้นฐานกฎหมาย (ระยะเวลา 2 ชั่วโมง)

09:00 น.

- ชี้แจงวัตถุประสงค์ และความคาดหวังในการอบรม
- สถานการณ์เศรษฐกิจโลกและสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

# กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ WIN-WIN SITUATION

วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 (09:00-16:00 น.)

- หลักการ แรงงานสัมพันธ์ & กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาข้อเรียกร้อง
- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาข้อเรียกร้อง

10:30 น. Coffee Break

10:45 น.

- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาข้อเรียกร้อง (ต่อ)

11:00 น.

- Pre-Negotiation
  - สร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับสหภาพแรงงานฯ
  - สื่อสารสถานการณ์บริษัทฯ ในปัจจุบัน
  - จัดเตรียมทีมผู้แทนเจรจาฝ่ายบริษัทฯ
  - จัดเตรียมทีมงานสนับสนุนทีมผู้แทนเจรจา
    - # Strategy # Communication # External # Labor Risk # Facility
  - Set up Negotiation center

## Module 2: กลยุทธ์ และ เทคนิค ในการเจรจาต่อรอง (ระยะเวลา 4 ชั่วโมง)

13:00 น.

- During Negotiation
  - จำแนกความต้องการสหภาพแรงงานฯ
  - ชักข้อทำความเข้าใจกับทีมเจรจา
  - เสร็จงานข้อมูลจริงและรักษาบรรยากาศในการเจรจาร่วมกัน
  - เสริมสร้างการสื่อสารที่แข็งแกร่งร่วมกับสหภาพแรงงานฯ

15:00 น. Coffee Break

15:15 น.

- Post-Negotiation
  - สื่อสารผลการเจรจา
  - แสดงความมุ่งมั่นในการติดตามผลและทำตามข้อตกลง
  - สรุปผลการเจรจาเพื่อพัฒนาปรับปรุงการเจรจาในครั้งถัดไป

# กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ WIN-WIN SITUATION

วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 (09:00-16:00 น.)

15:45 น.

- บรรยายสรุป / ตอบคำถาม

## วิทยากร

### คุณศุภกร เผ่าดี

- ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษา & วิทยากร ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์, กฎหมายแรงงาน-แรงงานสัมพันธ์, พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)
- อุปนายกสมาคมการจัดการงานบุคคลแห่งประเทศไทย (PMAT)
- ประธานชมรมผู้บริหารบุคคลธุรกิจอุตสาหกรรม (MAC)



## อัตราค่าธรรมเนียม

สมาชิก PMAT	2,000 บาท (ยังไม่รวม Vat 7 %)	ราคาสุทธิ 2,140 บาท
ผู้สนใจทั่วไป	2,400 บาท (ยังไม่รวม Vat 7 %)	ราคาสุทธิ 2,568 บาท

## หมายเหตุ

1. สมาคมฯ มีได้อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งของกรมสรรพทศ ที่ ก.ป.4/2528
2. วัน เวลา / สถานที่ / ช่องทางการเข้าอบรม (Virtual Training) ที่ระบุไว้อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม
3. สมาคมฯ ขอแจ้งยืนยันการจัดอบรมช้าที่สุดภายในระยะเวลา 5 วัน ก่อนกำหนดการวันที่จัดอบรมในแต่ละหลักสูตร
4. หากต้องการยกเลิกการเข้าร่วมการอบรม โปรดแจ้งก่อนกำหนดการจัดล่วงหน้า 5 วัน มิฉะนั้นสมาคมฯ ขอเรียกเก็บค่าธรรมเนียม 30% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในแต่ละหลักสูตร และหากยกเลิกการเข้าร่วมในวันที่ยังจัดอบรม ทางสมาคมฯ ขอเรียกเก็บค่าธรรมเนียม 100% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด