

การบริหารจัดการที่ดินแปลงว่างรอการพัฒนาให้เกิดประโยชน์สูงสุด



KM.

KNOWLEDGE MANAGEMENT
ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง

COP 3

ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง
(เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด)

วันที่จัดทำ : 3 กุมภาพันธ์ 2559

วันที่ทบทวน : 25 กุมภาพันธ์ 2559

คำนำ

เอกสารสรุปองค์ความรู้ในหัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง(เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด)ฉบับนี้ เป็นองค์ความรู้ที่คณะทำงานกลุ่มที่ 4-การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวบรวมจากกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ (Community of Practice-CoP) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559 โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด)มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 ได้แก่ คุณมนตรี วิชิต อดีตผู้ช่วยผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

สารบัญ

	หน้า
ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง	4
- หลักการเจรจาต่อรอง	4
- เทคนิคการเจรจาต่อรอง	4
- เครื่องมือ/เอกสารที่ใช้ในการเจรจาต่อรอง	5
- คุณสมบัติของผู้เจรจาต่อรองควรมีความรู้ด้านใด	5
- ระยะเวลาในการเจรจาต่อรอง	5
- ข้อสังเกตในการปิดการเจรจา	5
- ตัวอย่างการเจรจาต่อรอง	6-14
- ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไข (Q & A) การเจรจาต่อรอง	15
ภาคผนวก	
- คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่องการบริหารจัดการที่ดิน ของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด	16-17
- แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 3	18-19
- ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 3	20-22

ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด)

เนื้อหาความรู้

1. หลักการเจรจาต่อรอง

- ความหมายการเจรจาต่อรอง (Negotiation) หมายถึง การใช้ความสามารถเกลี้ยกล่อมบุคคลที่เรามุ่งจะได้บางสิ่งบางอย่างจากเขา ให้อยอมให้บางสิ่งบางอย่างนั้นแก่เรามากที่สุด โดยความสมัครใจ

- หลักการเจรจาต่อรอง มีหลักการที่สำคัญ 3 ประการคือ

1. เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย/หลักการ ที่ต้องการ
2. เสียผลประโยชน์ให้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
3. ทำให้อีกทุกฝ่ายรู้สึกพึงพอใจกับผลการเจรจา

- รูปแบบของการเจรจา

1. การเจรจาแบบร่วมมือกัน คือการเจรจาในลักษณะที่ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์ร่วมกัน
2. การเจรจาแบบแข่งขัน คือการเจรจาในลักษณะที่ได้รับประโยชน์เพียงฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

- หัวใจสำคัญของการเจรจาต่อรอง

1. win – win (ได้รับความพึงพอใจทั้งสองฝ่าย)
2. ข้อมูล (รู้เขา รู้เรา)

2 เทคนิคการเจรจาต่อรอง

- การเตรียมตัวเบื้องต้นก่อนการเจรจาต่อรอง (การบริหารจัดการที่ดิน)
จะต้องเตรียมความพร้อมในด้านต่อไปนี้

1. เก็บรวบรวมข้อมูล
2. ตั้งจุดประสงค์หรือเป้าหมาย
3. มีการวางแผนการใช้กลยุทธ์
4. เลือกสถานที่เพื่อเปิดการเจรจา

- การเจรจากลยุทธ์ที่ใช้เพื่อให้การเจรจาประสบความสำเร็จ ได้แก่

1. การหาจุดอ่อนแอของคู่เจรจา
2. การให้สิ่งล่อใจ
3. การแสดงความอ่อนแอและต้องการความช่วยเหลือ
4. การทำให้รู้สึกผิด
5. การตีกรอบความคิดของคู่เจรจา
6. การตีกันตนเอง
7. การทำให้คู่เจรจาล้อตาม
8. การใช้ความสงบเยือกเย็น

- ข้อควรปฏิบัติในระหว่างการเจรจา

1. ใช้ข้อมูลที่ได้รับรวบรวมได้ระหว่างการเจรจาในการตัดสินใจ
2. ตั้งใจฟังและสังเกตลักษณะท่าทางของคู่เจรจา
3. พยายามหาจุดที่จะยอมรับได้ของคู่เจรจา
4. ไม่รีบร้อนเจรจาในเรื่องที่ไม่ได้เตรียมตัวมา
5. พยายามหาทางออกที่ดีที่สุดให้กับทุกฝ่าย

3. เครื่องมือ/เอกสารที่ใช้ในการเจรจาต่อรองราคา

- 3.1 รายละเอียดเงื่อนไขการขายที่ดิน (TOR)
- 3.2 เอกสารด้านกายภาพที่ดินที่ขาย
- 3.3 ข้อมูลราคาที่ดินที่ขาย/ที่ดินบริเวณใกล้เคียง

4. คุณสมบัติของผู้เจรจาต่อรองควรมีความรู้ด้านใด

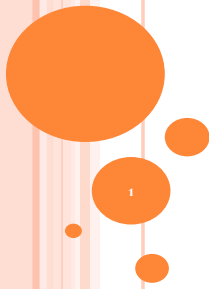
- 4.1 รายละเอียดเงื่อนไขการขายที่ดิน (TOR)
- 4.2 ศักยภาพของที่ดิน/ราคาที่ดินที่ขาย
- 4.3 ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองการขายที่ดิน

5. ระยะเวลาในการเจรจาต่อรอง

- 5.1 ต้องให้คู่เจรจามีเวลาเพียงพอในการหารือหรือทบทวนราคาตามที่ได้เจรจา
- 5.2 ระยะเวลาในการเจรจาไม่ควรนานจนเกินไปจนคู่เจรจาเกิดความรู้สึกเบื่อหน่าย

6. ข้อสังเกตในการปิดการเจรจา

การปิดการเจรจา ผู้เจรจาที่ดีควรรู้เวลาที่สมควรปิดการเจรจาเมื่อผลการเจรจาบรรลุวัตถุประสงค์ หรือโดยสังเกตพฤติกรรมของคู่เจรจา ได้แก่ การถอนหายใจ แสดงสีหน้าโล่งอก ปิดแฟ้มแล้วเงยหน้าขึ้นมองดูผู้พูด และคำพูดหรือคำถามบางคำเช่น คุณคิดว่า จะได้รับการอนุมัติหรือไม่ เป็นต้น



การเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง หมายถึง กระบวนการของบุคคลที่ต้องการแก้ไข ปัญหาโดยสันติวิธี เพื่อให้เกิดการประนีประนอม พยายามหาข้อตกลงที่ยอมรับ ได้ของคู่สนทนาทั้ง 2 ฝ่าย โดยมีการเสนอข้อแลกเปลี่ยน ซึ่งนำผลประโยชน์มา ให้ทั้ง 2 ฝ่าย (Win & Win) และรู้สึกดี เห็นพ้องกันทั้ง 2 ฝ่าย

การเจรจาต่อรอง

ขั้นตอนของการเจรจาต่อรอง 3 ขั้นตอน ดังนี้

- ขั้นตอนก่อนเจรจา
- ขั้นตอนระหว่างเจรจา
- ขั้นตอนหลังการเจรจา

5

การเลือกผู้เจรจาต่อรอง หรือทีมเจรจาต่อรอง โดยพิจารณาจากลักษณะเด่น

- มีลักษณะเด่นบุคลิกภาพ
- มีลักษณะเด่นด้านอารมณ์
- มีลักษณะเด่นด้านนิสัย
- มีลักษณะเด่นด้านความสามารถ
- มีลักษณะเด่นด้านการเป็นผู้ฟังที่ดี

6

การเจรจาต่อรองอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

- การเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่ต้องดำเนินการอย่างเป็นระบบ
- ศึกษาคู่เจรจาต่อรอง คาดเดาความต้องการของคู่เจรจา และเข้าใจในข้อกังวลของฝ่ายตรงข้าม
- แม้จะไม่มีรูปแบบหรือสูตรสำเร็จ แต่การเตรียมตัว เตรียมการ วางแผนล่วงหน้า เลือกผู้แทนในการเจรจาที่เหมาะสมและการนำเสนอที่ดี ย่อมสามารถทำให้เกิดประสิทธิภาพในการเจรจาได้ดีที่สุด วางกรอบการเจรจาต่อรองในเชิงบวกให้เป็นงานสำคัญที่ร่วมกันทำและทั้ง 2 ฝ่ายคาดว่าจะได้ประโยชน์

7

การเจรจาต่อรองอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

- เน้นย้ำความเปิดกว้างของการที่จะรับฟังผลประโยชน์ และเน้นผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย
- เมื่อเริ่มการเจรจาต่อรอง ให้พูดและฟังตามปกติ เพื่อให้กระบวนการสื่อสารปฏิสัมพันธ์เป็นไปด้วยดี
- การเจรจาต่อรองที่ดีต้องคำนึงถึงการมีจรรยาบรรณในวิชาชีพของตนด้วย
- มีไหวพริบมีการโน้มน้ำหนัก การจูงใจ การฟัง การตั้งคำถาม การตอบคำถาม เพื่อแก้ไขปัญหาโดยสันติ ให้เกิดการประนีประนอม

8

การเจรจาต่อรองอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

- มีความเหมาะสม และสามารถยืดหยุ่นได้ ซึ่งนำผลประโยชน์มาให้ทั้ง 2 ฝ่าย (Win & Win) และรู้สึกดี เห็นพ้องกันทั้ง 2 ฝ่าย
- ปิดท้ายด้วยการสรุป แม้จะไม่สามารถหาข้อตกลงระหว่าง 2 ฝ่าย หรือ การเจรจาไม่เป็นที่น่าพอใจ แต่ควรเจรจากันด้วยดีเพราะเราอาจต้องมีการเจรจาได้อีกในอนาคต

9

ทักษะในการเจรจาที่ดี

- สื่อความหมายการพูดหรือแสดงลักษณะท่าทางให้ลูกค้รับรู้และเข้าใจตรงกันทั้งสองฝ่าย
- ฟัง จับประเด็นได้ถูกต้อง เข้าใจในความหมาย สามารถตอบคำถามต่างๆ ได้ถูกต้อง รวมถึงการรับรู้อารมณ์ของคนพูดได้ว่าขณะนี้อารมณ์ของอีกฝ่ายเป็นเช่นไร
- กำจัดข้อขัดแย้ง คือสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ กรณีที่เกิดความไม่เข้าใจกัน เช่น ลูกค้ไม่ยอมตกลงตามข้อเสนอของเรา เราอาจจะยื่นข้อเสนอใหม่จนกว่าจะตกลงกันได้ บางครั้งการยอมเสียเพิ่มอีกเล็กน้อยแต่ผลที่ได้คุ้มค้ำก็น่าจะยอม ดีกว่าแข่งกร้าวใส่กัน
- จูงใจ คือสามารถพูดโน้มน้าว จูงใจให้อีกฝ่ายคล้อยตามได้

10

คุณสมบัตินักต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

- มีความสามารถในการคิดเชิงระบบ คิดรอบด้าน คิดเชิงวิเคราะห์ได้
- มีความเชื่อมั่นในตนเอง
- มีเชาวน์ปัญญาไหวพริบ เฉียบไวในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า
- มีความสามารถในการหาเหตุผลมาโน้มน้าวคู่เจรจา
- มีทักษะในการสรุปความ เก่งพูดที่แม่นยำ สั้นกระชับ ชัดเจน ตรงไปตรงมา
เชิงบวก ง่ายต่อการเข้าใจ

11

คุณสมบัตินักต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

- มีจิตวิทยาโน้มน้าวใจ
- มีทักษะในการตัดสินใจ รู้ขอบเขตอำนาจความรับผิดชอบของตนเอง
- มีลักษณะประนีประนอม ประสานประโยชน์ (Win & Win)
- มีความสุขุมรอบคอบ
- มีแนวคิดถูกต้อง มีจริยธรรมไม่ใช่ว่าเอาเปรียบงานอีกฝ่ายจนอยู่รอดไม่ได้

12

การมีตัวแทนไปเจรจาเพียงคนเดียว หรือเป็นทีมเจรจา

การส่งตัวแทนเจรจาเพียงคนเดียวหรือเป็นทีม ขึ้นอยู่กับประเด็นและความยากง่ายของการเจรจานั้นๆ หากเลือกส่งตัวแทนไปเจรจาคนเดียว ตัวแทนนั้นๆ จำเป็นต้องมีความสามารถหลากหลาย และรอบด้านเกี่ยวกับเรื่องที่จะเจรจา แต่หากเป็นประเด็นที่มีความซับซ้อนมาก และต้องการความรู้เฉพาะทางที่ค่อนข้างลึกซึ้ง ก็ไม่สามารถเลือกส่งตัวแทนไปเจรจาเพียงคนเดียว แต่ต้องเลือกบุคคลหลายคนซึ่งมีความสามารถและพื้นฐานแตกต่างกันไปรวมเป็นทีม

13

ข้อดีของการส่งตัวแทนไปเจรจาคนเดียว

- สามารถหลีกเลี่ยงไม่ให้ฝ่ายตรงข้ามเลือกโจมตีสมาชิกที่ขาดประสบการณ์
- ป้องกันไม่ให้ฝ่ายตรงข้ามมีโอกาสสร้างความแตกแยกทางความคิดให้เกิดขึ้นให้หมู่สมาชิกได้
- สามารถตัดสินใจได้อย่างฉับไว ไม่ว่าจะเลือกถอย ยอมรับ หรือปฏิเสธ ข้อเสนอของฝ่ายตรงข้าม

14

ข้อดีของการส่งตัวแทนไปเจรจาเป็นหมู่คณะ

- สมาชิกสามารถรวบรวมและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน
- สามารถเลือกสมาชิกที่มีพื้นฐานต่างกัน ทำให้มีความคิดหลากหลายมองปัญหาได้รอบด้าน
- ทำให้หัวหน้าคณะสามารถรับมือกับฝ่ายตรงข้ามได้ง่ายขึ้น เพราะสามารถอ้างได้ว่าไม่ได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกคนอื่นๆ เพื่อปฏิเสธข้อเสนอของฝ่ายตรงข้าม

15

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

1. เก็บข้อมูลของอีกฝ่าย และวางแผนการเจรจาต่อรอง ต้องศึกษาข้อมูล และประเมินของ ฝ่ายตรงข้ามว่าเขาต้องการอะไร เพื่อที่คุณจะสามารถวางแผนยื่นข้อเสนอได้อย่างเหมาะสม เพราะหากคุณยื่นข้อเสนอที่เขาไม่สนใจ การเจรจานั้นย่อมไม่เกิดข้อตกลงที่น่าพึงพอใจอย่างแน่นอน
2. เตรียมฝึกการพูด วางแผนกลวิธีการโน้มน้าวใจ ควรฝึกพูด ให้คล่อง เตรียมข้อมูลให้แม่นยำ น่าเชื่อถือ วางแผนให้ดีว่าคำถาม ที่คาดว่าจะถูกถามมีอะไรบ้าง รวมทั้งฝึกตอบคำถามเหล่านั้น อย่างฉะฉาน

16

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

3. นำเสนอประโยชน์ที่เขาจะได้รับ แต่ไม่อวดอ้างเกินจริง ไม่ควรเอาแต่พูดถึงประโยชน์ของตนเอง แต่ควรบอกให้อีกฝ่ายทราบ ถึงประโยชน์และผลดีที่เขาจะได้รับเพื่อเป็นการโน้มน้าวใจ โดยที่ประโยชน์นั้นต้องอยู่บนพื้นฐานความจริง ไม่โกหกหลอกลวง หรือกล่าวอ้างเกินจริง
4. แสดงเงื่อนไขที่แตกต่าง การกระตุ้นให้การเจรจาต่อรองประสบความสำเร็จ ต้องแสดงเงื่อนไขที่แตกต่าง ให้เห็นว่าข้อเสนอก่อนของคุณมีความโดดเด่น และให้ประโยชน์กับอีกฝ่ายได้มากกว่าคนอื่น ๆ
5. สร้างความน่าเชื่อถือ แสดงข้อมูลให้มากหากรู้ตัวว่าตนเป็นรอง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และใช้เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวเขาให้ได้ แต่หากฝ่ายคุณเหนือกว่า ก็ไม่ควรรุกเร็ว กัดดัน หรือเอาเปรียบเขาจนเกินไป

17

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

6. ปรับกลยุทธ์ได้ทุกเมื่อ การต่อรองที่ดีต้องรู้จักปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ ได้ตลอดเวลา เพื่อไม่ให้คุณตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ โดยใช้ไหวพริบ และปฏิภาณของคุณ รวมทั้งการมีอารมณ์ขันก็สามารถพลิก สถานการณ์ได้
7. สุขภาพ อ่อนนุ่มถ่อมตน การวางตัวของคุณจะต้องมีความสุภาพ และถ่อมตน จะทำให้การเจรจานั้นราบรื่นกว่าการ แสดงตนเหนือกว่า และโอ้อวดตนเอง แต่ก็ไม่ควรถ่อมตนมากเกินไปจนดูต่ำต้อย และเสียเปรียบในการเจรจาต่อรอง
8. ไม่ยกประโยชน์ให้อีกฝ่ายง่ายเกินไป ต้องมีจุดยืนในการเจรจาต่อรอง ไม่ให้เขารู้สึกว่าคุณอยากตกลงกับเขา จนยอมทุกอย่างโดยง่ายตาย ต้องรู้จักแสดงท่าทีเพื่อรักษาผลประโยชน์ของฝ่ายคุณไว้ด้วย

18

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

9. กล้าปฏิเสธ และเรียกร้องบ้าง ถ้าไม่กล้าปฏิเสธ จะเป็นฝ่ายเสียเปรียบทันที ดังนั้นต้องกล้าปฏิเสธ กล้าบอกว่าขอคิดดูก่อน และกล้าเรียกร้องในสิ่งที่ต้องการด้วย เมื่อยังไม่พึงพอใจในการเจรจาก็ยังไม่จำเป็นต้องรีบตกลง
10. หากเจรจาไม่สำเร็จ ต้องกล้าที่จะถอย หากรู้แน่ชัดว่า เขาไม่ตกลงแน่แล้ว ต้องกล้าพอที่จะยกเลิก การเจรจานั้นทันที ให้โอกาสอีกฝ่ายได้พักหายใจสักระยะ แล้วค่อยติดต่อเข้าไปใหม่ โดยไม่กระชั้นเกินไป และไม่ห่างหายนานเกินไปจนอีกฝ่ายจำข้อมูลที่คุยกันไม่ได้

19

สาเหตุการเจรจาต่อรองไม่ประสบผลสำเร็จ

- ไม่มีการศึกษาคู่เจรจาต่อรอง ทำให้เกิดข้อขัดแย้งได้ง่าย
- ข้อตกลงระหว่าง 2 ฝ่ายไม่เป็นที่น่าพอใจ
- ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือทั้ง 2 ฝ่าย

20

7. ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไข Q & A การเจรจาต่อรอง

ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา
1 ผู้เจรจาเสนอเงื่อนไขนอกเหนือจาก TOR	1 กรรมการจะพิจารณาตามเงื่อนไขที่ระบุใน TOR เท่านั้น แต่ให้ผู้เจรจาเสนอเงื่อนไขเพิ่มเติมภายหลัง
2 กรณีที่กรรมการมีความเห็นไม่ตรงกันในด้านเจรจาต่อรองราคา หรือได้รับข้อมูลอื่นๆ เพิ่มเติม	2.1 ประธานขอเวลาหารือกับกรรมการนอกรอบเพื่อหาข้อยุติ 2.2 เชิญคู่เจรจาลับมาเจรจาต่อรองอีกครั้ง 2.3 กรณีหาข้อยุติไม่ได้ให้ขอความร่วมมือฝ่ายกฎหมายเพื่อความเห็น
3.1 เวลาในการปิดรับซองเสนอราคา 3.2 กรณีผู้ยื่นซองเสนอราคามากันหลายรายในช่วงใกล้เวลาปิดรับซอง	3.1 กำหนดใช้เวลาจากนาฬิกาในห้องเปิดซอง 3.2 ถ้ามาภายในเวลาที่กำหนด แต่กระบวนการตรวจสอบเอกสารยังไม่แล้วเสร็จทันเวลาสามารถยื่นซองเสนอราคาได้
4 กรณีผู้ยื่นซองเสนอราคาขอเปลี่ยนซองเสนอราคา	4 เมื่อกรรมการรับซองเสนอราคาแล้ว ไม่สามารถเปลี่ยนซองเสนอราคาได้
5 กรณีเอกสารของผู้ยื่นซองไม่ครบถ้วน	5.1 ถ้าเป็นเอกสารสำคัญไม่สามารถยื่นซองเสนอราคาได้ 5.2 ถ้าเป็นเอกสารไม่สำคัญให้ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของกรรมการ
6 เนื้อหาเงื่อนไขใน TOR ไม่ชัดเจน ทำให้เกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อนของคู่เจรจา เช่น กรณีมีผู้เสนอราคาเพียงรายเดียว คณะกรรมการพิจารณายกเลิก	6.1 ต้องระบุเงื่อนไขใน TOR ให้ชัดเจน 6.2 เชิญฝ่ายกฎหมายมาร่วมให้ความเห็นและระบุผลการพิจารณาเป็นลายลักษณ์อักษร
7 ผู้ยื่นซองเสนอราคาลำดับสองขอเพิ่มเงินมากกว่าผู้ยื่นซองเสนอราคาลำดับที่หนึ่ง	7.1 แจ้งผู้ยื่นซองเสนอราคาลำดับสองไม่สามารถดำเนินการได้โดยยึดเงื่อนไขตามที่ระบุใน TOR 7.2 กรณีผู้ยื่นซองเสนอราคาลำดับที่หนึ่งยกเลิก จะเชิญลำดับที่สองมาเจรจา โดยจะต้องรับราคาไม่น้อยกว่าราคาของผู้ยื่นซองเสนอราคาลำดับที่หนึ่ง
8 กรณีผู้ยื่นซองเสนอราคาละบุงราคาที่เป็นตัวเลขกับตัวอักษรไม่ตรงกัน	8 ให้ยึดเอาราคาสูงสุดเป็นหลัก หากผู้เสนอราคาไม่สามารถรับราคาได้ให้ยกเลิกการประกวดราคาพร้อมกับรับเงินประกันไว้
9 กรณีเปิดซองเสนอราคา 2 ครั้ง โดยไม่มีผู้สนใจยื่นซอง	9 ประกาศขายโดยให้สิทธิซื้อโดยวิธีการมาก่อนได้สิทธิก่อน
10 กรณีผู้ยื่นซองเสนอราคาไม่พอใจผลการตัดสินการเปิดซอง โดยมีการร้องคัดค้าน	10.1 พิจารณาคำร้องคัดค้าน 10.2 ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุใน TOR

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นางกิตติมา รุ่งกระจ่าง

ประธานคณะทำงาน



นางจรรุพี อรุณวงศ์सानุกูล

รองประธาน



นางเมตตา ชนธาดา

คณะทำงาน



นายคณิศร์ อรุณวงศ์सानุกูล

คณะทำงาน



นางฟารีดา เต็มหล่อ

คณะทำงาน



นายบรรยเวกษ์ ก้าวขวัญ

คณะทำงาน



นางสุดาพร ศรีไชย

คณะทำงาน



นายอรรคพล เกลี้ยงประดิษฐ์

คณะทำงาน



นายกำพล ตั้งประดิษฐ์

คณะทำงาน



นายสกนธ์ หาญกาย

คณะทำงาน

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นายมุฮัมมัดรอโซ มาหิเลาะ

คณะทำงาน



นายนที ชุนนิต

คณะทำงาน



นางสาวบังอร ทองส่งโสม

เลขาและคณะทำงาน



นางรัชนิกร ศิริสุวรรณรัตน์

ผู้ช่วยเลขาและคณะทำงาน

แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 3
กิจกรรม KM ของ กคช. ปี 2559

กลุ่ม 4 - การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

“การพัฒนาความรู้ในการบริหารจัดการที่ดินแปลงว่างรอการพัฒนา
ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลให้เกิดประโยชน์สูงสุด”

COP ครั้งที่ 3

เรื่อง	ความรู้ด้าน การเจรจาต่อรอง
วัตถุประสงค์	เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ ในด้านการเจรจาต่อรองเกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช.
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	ได้รับองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีประสบการณ์ในด้านการเจรจาต่อรอง เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
วันที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้	วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559 ห้องประชุม วช. อาคาร 2 เวลา 9.00 – 16.00 น.

ประเด็นวาระ ที่ต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

1. การจัดเตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อราคา
2. เทคนิคการเจรจาต่อรอง
3. ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค
4. วิธีการแก้ไขปัญหา

สมาชิก (Member) ที่จะเชิญเข้าร่วม

- 1.คุณมนตรี วิจิต อดีต ผู้ช่วยผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ
2. คุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีต รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า
2. ผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 10 ท่าน

Facilitator และ Historian

คุณพาริตา เส็มหล่อ/ ผู้อำนวยการความสะดวก Facilitator

คุณรัชนีกร ศิริสุวรรณรัตน์/ผู้บันทึก Historian

ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 3
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ Cop 3 หัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาต่อรอง ได้แก่ คุณมนตรี วิชิต อดีตผู้ช่วยผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 3 หัวข้อการเจรจาต่อรอง
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ Cop 3 หัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาต่อรอง ได้แก่ คุณมนตรี วิชิต อดีตผู้ช่วยผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ

ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 3 หัวข้อการเจรจาต่อรอง
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ Cop 3 หัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาต่อรอง ได้แก่ คุณมนตรี วิชิต อดีตผู้ช่วยผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น