โครงการพิเศษบริหารธุรกิจบัณฑิต เพื่อความเป็นเลิศ
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ภาคฤดูร้อน ปีการศึกษา 2555 รุ่น 2 ,รุ่น 2/1

ประมวลรายวิชา (Course Syllabus)

กระบวนวิชา : วิชา MGT 4208 การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

1. อาจารย์ผู้บรรยาย

1. อาจารย์สินาท นาควัชระ
2. อาจารย์ พันเอกที่รัก สร้อยนาค

2. คำอธิบายกระบวนวิชา

ศึกษาการเจรจาเพื่อบรรลุข้อตกลง แนวคิดเกี่ยวกับเจรจาสำหรับธุรกิจ หลักกระบวนการเจรจา เทคนิคการเจรจา คนกลางกับการแก้ไขปัญหาข้อขัดแย้ง เทคนิคการติดต่อสื่อสาร การโน้มน้าวใจ จริยธรรมในการเจรจาทางธุรกิจและกรณีศึกษา

3. ตำราและหนังสืออ่านประกอบ

เอกสารประกอบคำบรรยาย : โดยใช้หนังสือ เรื่องครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง ผู้แต่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิชัย โถสุวรรณจินดา

4. การวัดผล :

คะแนนเต็ม 100 คะแนน

- คะแนนเก็บในห้องบรรยาย 20 คะแนน
- คะแนนทดสอบในห้องบรรยาย 40 คะแนน
- คะแนนสอบ 40 คะแนน

5. ตารางการบรรยาย

ตารางการบรรยาย ภาคฤดูร้อน ปีการศึกษา 2555		
วันเวลา	**ผู้บรรยาย**	**หัวข้อบรรยาย**

สัปดาห์ที่	วันอังคาร 14 พ.ค.56 และ วันศุกร์ 17 พ.ค.56	บทที่ 1 ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อลอง บทที่ 3 ลักษณะของนักเจรจาต่อรอง บทที่ 4 การวางแผนในการเจรจาต่อลอง	อ.พันเอกที่รัก สร้อยนาค
สัปดาห์ที่ 2	วันจันทร์ 20 พ.ค.56 และ วันอังคาร 21 พ.ค.56	บทที่ 5 กระบวนการในการเจรจาต่อลอง บทที่ 6 อำนาจในการเจรจาต่อลอง บทที่ 7 การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง บทที่ 8 จริยธรรมในการเจรจาต่อรอง	อ.พันเอกที่รัก สร้อยนาค
สัปดาห์ที่ 3	วันจันทร์ 27 พ.ค.56 และ วันอังคาร 28 พ.ค.56	บทที่ 9 การเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน บทที่ 10 การเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ บทที่ 11 การเจรจาต่อรองแบบแข่งขันภายใต้ความสัมพันธ์ บทที่ 12 การเจรจาต่อรองโดยใช้ตัวแทน	อ.สินาท นาควัชระ
สัปดาห์ที่ 4	วันจันทร์ 3 มิ.ย.56 และ วันอังคาร 4 มิ.ย.56	บทที่ 13 การร่วมกลุ่มในการเจรจาต่อรอง บทที่ 14 การเจรจาต่อรองโดยใช้ฝ่ายที่สาม บทที่ 15 การเจรจาต่อรองระหว่างนายจ้างกับสหภาพแรงงาน บทที่ 16 บทส่งท้าย	อ.สินาท นาควัชระ