



เทคนิคการเจรจา การสร้างความร่วมมือกับสถานประกอบการ
และการสร้างเครือข่ายสหกิจศึกษา

ดร.อลงกต ยะไวทย์

1

Cooperative Education

ความสำคัญและรูปแบบ องค์กรเครือข่ายสหกิจศึกษา

2

Cooperative Education

เครือข่ายความร่วมมือในการจัดสหกิจศึกษา

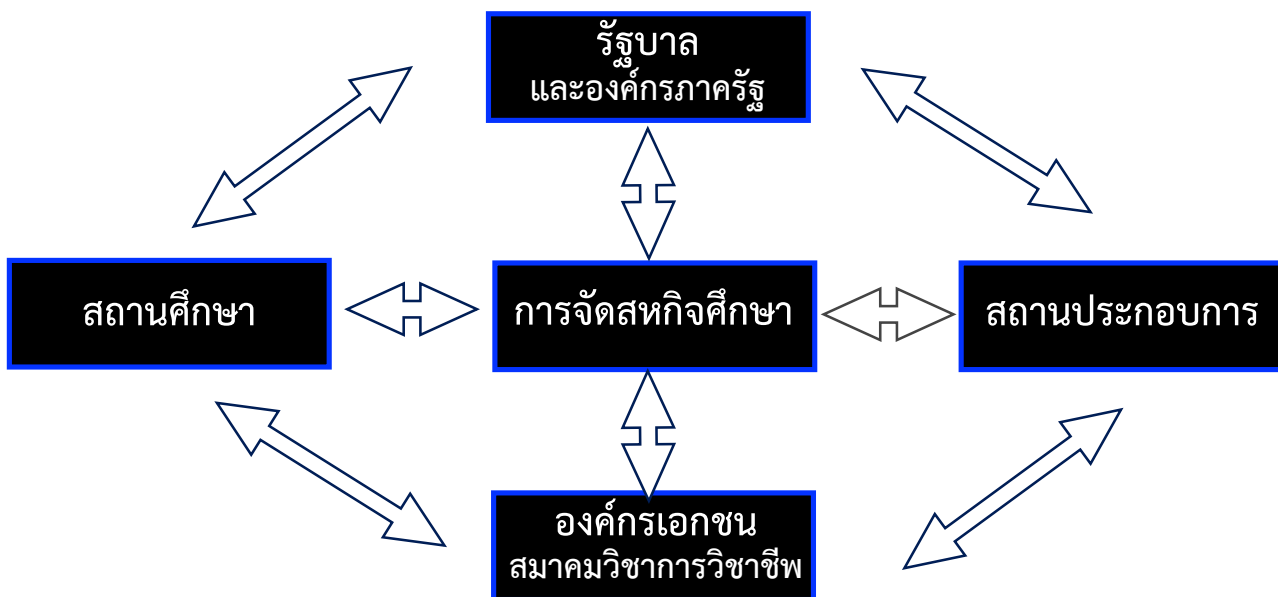


สหกิจศึกษาทวิภาคี

3

Cooperative Education

เครือข่ายความร่วมมือในการจัดสหกิจศึกษา



สหกิจศึกษาพหุภาคี

4

Cooperative Education

การสร้างความร่วมมือ ในการดำเนินงานสหกิจศึกษา

5

Cooperative Education

กิจกรรมส่งเสริมการขายในงานสหกิจศึกษา

- ◎ สร้างความรู้ความเข้าใจให้ผู้บริหารสูงสุดทั้งสองฝ่ายด้วยการจัดทำ MOU ร่วมกัน
- ◎ กำหนดแผนการส่งนักศึกษาสหกิจศึกษาร่วมกับสถานประกอบการ
- ◎ พัฒนาความร่วมมือจากงานวิจัยและงานบริการวิชาการแก่สถานประกอบการมาเป็นการรับนักศึกษาสหกิจศึกษา
- ◎ เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นวิทยากรหรืออาจารย์พิเศษ

6

Cooperative Education

กิจกรรมส่งเสริมการขายในงานสหกิจศึกษา

- ๑ เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นกรรมการบริหาร
หน่วยงานสหกิจศึกษา
- ๑ เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นกรรมการตัดสิน
โครงการสหกิจศึกษาดีเด่น
- ๑ เชิญเชิญเกียรติแก่สถานประกอบการที่จัดสหกิจศึกษา และ
เผยแพร่ Best Practices ไปสู่สถานประกอบการอื่น เช่น
มอบรางวัลสหกิจศึกษาดีเด่น ประชาสัมพันธ์โครงการที่มี
คุณภาพ
- ๑ เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการ
พัฒนาหรือวิพากษ์หลักสูตรที่เกี่ยวข้องของมหาวิทยาลัย
- ๑ ฯลฯ

7

Cooperative Education

มาตรการจูงใจส่งเสริม
การดำเนินงานสหกิจศึกษาในสถานประกอบการ

8

Cooperative Education

ประโยชน์ที่สถานประกอบการได้รับจากผลงานของนักศึกษาสหกิจศึกษา

- ๑ ได้มุมมองใหม่ ๆ จากบุคคลภายนอกองค์กร
- ๑ ได้หลักการ/วิธีการ/ทฤษฎีใหม่ ๆ เข้ามาปรับใช้ในองค์กร
- ๑ สามารถนำมาปรับใช้ในองค์กรได้ทันที/หรือปรับปรุงเพียงเล็กน้อย
- ๑ สามารถเลือกผลงานที่ดีที่สุดมาปรับใช้กับองค์กร
- ๑ มีต้นทุนต่ำกว่าเมื่อเทียบกับการจ้างพนักงานเต็มเวลาหรือจ้างเหมาภายนอก
- ๑ พนักงานประจำมีเวลาทำผลงานที่มีความสำคัญต่อองค์กรมากกว่า

9

Cooperative Education

สหกิจศึกษากลไกการสรรหาบุคลากร

ประโยชน์จากการใช้สหกิจศึกษาเพื่อสรรหาบุคลากร

- ๑ มีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกันมากกว่าการสัมภาษณ์งานเพียงไม่กี่นาที
- ๑ ไม่มีปัญหาเรื่องการปรับตัวของพนักงานใหม่
- ๑ เปิดโอกาสให้นักศึกษาที่เกรดเฉลี่ยไม่ถึงเกณฑ์การคัดเลือกของสถานประกอบการได้แสดงศักยภาพ
- ๑ ลดอัตราการเข้า-ออกของพนักงานเนื่องจากนักศึกษามีข้อมูลในการเลือกสถานประกอบการอย่างเพียงพอ
- ๑ เป็นการเลือกพนักงานใหม่จากความสามารถที่แท้จริงไม่ใช่เลือกจากทัศนคติของนักศึกษา
- ๑ ฯลฯ

10

Cooperative Education

สหกิจศึกษากลไกการสรรหาบุคลากร

วิธีการใช้สหกิจศึกษาเพื่อสรรหาบุคลากร

- ◎ ปรับกระบวนการคัดเลือกนักศึกษาเข้าปฏิบัติงาน สหกิจศึกษาเป็นการคัดเลือกพนักงานประจำ
- ◎ สามารถกำหนดสถานการณ์ที่กดดันและยุ่งยากซับซ้อน เพื่อทดสอบสมรรถนะของนักศึกษา
- ◎ ใช้เกณฑ์การพิจารณาผลงานที่นักศึกษาทำสำเร็จ เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกพนักงาน
- ◎ เปิดโอกาสให้พนักงานประจำทุกภาคส่วนของ สถานประกอบการมีส่วนร่วมในการคัดเลือกพนักงานใหม่

11

Cooperative Education

มาตรการทางภาษีเพื่อการส่งเสริมสหกิจศึกษา

12

Cooperative Education

สิทธิประโยชน์ทางภาษี 2 แบบ

- ◎ สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการฝึกอบรม
ภายใต้พระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน
พ.ศ. 2545 ประกอบด้วยพระราชกฤษฎีกา
(ฉบับที่ 437) พ.ศ. 2548
- ◎ สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการสนับสนุนการศึกษา
ภายใต้พระราชกฤษฎีกา (ฉบับที่ 420) พ.ศ. 2547
และพระราชกฤษฎีกา (ฉบับที่ 476) พ.ศ. 2551

13

Cooperative Education

สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการฝึกอบรม

- ◎ หักค่าใช้จ่ายได้ 2 เท่า ตามที่จ่ายจริง
- ◎ รายการค่าใช้จ่ายที่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี
 - ค่าเบี้ยเลี้ยง
 - ค่าเบี้ยประกันอุบัติเหตุ
 - ค่าสวัสดิการ เช่น เงินรางวัล ค่าอาหาร ค่าที่พัก
ค่าเดินทางระหว่างจังหวัด ค่าชุดฟอร์ม
 - ค่าวัสดุอุปกรณ์เฉพาะที่ใช้ในการฝึกปฏิบัติ
 - ค่าวิทยากรภายนอก

14

Cooperative Education

สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการฝึกอบรม

- ๑ ประกาศกระทรวงแรงงาน กำหนดให้สถานประกอบการที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 100 คนขึ้นไป ต้องจัดฝึกอบรมให้แก่ลูกจ้างไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ถ้าไม่จัดหรือจัดไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด ต้องจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนพัฒนาฝีมือแรงงาน
- ๑ สามารถนับจำนวนนักศึกษารวมกับจำนวนพนักงานเป็นผู้เข้ารับการฝึกอบรม เพื่อใช้คำนวณการจ่ายเงินสมทบกองทุนพัฒนาฝีมือแรงงานได้

15

Cooperative Education

สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการสนับสนุนการศึกษา

- ๑ เป็นการบริจาคเงินหรือทรัพย์สินเพื่อให้เกิดการบูรณาการทางการศึกษา เพื่อประโยชน์ที่จะตกแก่นักศึกษา โดยไม่มีสัญญาต่างตอบแทน ในรูปทุนการศึกษา
- ๑ หักค่าใช้จ่ายได้ 2 เท่าของค่าใช้จ่ายที่จ่ายไป แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิก่อนหักรายจ่ายเพื่อการกุศลสาธารณะ หรือเพื่อการสาธารณประโยชน์และเพื่อการศึกษากิจการกีฬา

16

Cooperative Education

ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง

17

Cooperative Education

ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง

- ◎ เพื่อให้นักศึกษาได้ลักษณะงานสหกิจศึกษา (Job Description) ที่มีคุณภาพในสถานประกอบการ
- ◎ สร้างความรู้ความเข้าใจในการจัดสหกิจศึกษาเชิงลึกแก่สถานประกอบการ
- ◎ ทำให้สถานศึกษา/มหาวิทยาลัยเกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อสถานประกอบการ
- ◎ ฯลฯ

18

Cooperative Education

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

19

Cooperative Education

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

ความรู้

- ◎ มีความรู้ความเข้าใจในสาขาวิชาชีพที่จะเจรจา
- ◎ มีความรู้ความเข้าใจในหลักการสหกิจศึกษา
- ◎ มีความรู้ความเข้าใจในหลักการประชาสัมพันธ์และการตลาด

20

Cooperative Education

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

ความสามารถ

- ◎ มีมนุษยสัมพันธ์/การทำงานเป็นทีม
- ◎ มีจิตใจให้บริการ
- ◎ มีความรวดเร็ว ละเอียด รอบคอบ
- ◎ มีบุคลิกภาพน่าเชื่อถือ
- ◎ ภาษาอังกฤษ/คอมพิวเตอร์
- ◎ มีทักษะการเจรจาต่อรอง
- ◎ ฯลฯ

21

Cooperative Education

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

ประสบการณ์

- ◎ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ หรือการบริหารงานบุคคล
- ◎ การทำงานในสถานประกอบการภาคเอกชน/ราชการ
- ◎ การฝึกประสบการณ์วิชาชีพให้นักศึกษาในรูปแบบ สหกิจศึกษา หรือรูปแบบอื่น ๆ
- ◎ การจัดการเรียนการสอนในสาขาวิชาชีพ
- ◎ ฯลฯ

22

Cooperative Education

หลักการและศิลปะการเจรจาต่อรอง

ในการสร้างความร่วมมือกับองค์กรเครือข่าย

23

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

ก่อนการเจรจา

- ◎ วิเคราะห์แนวโน้มและภาวะการณ์ของตลาดแรงงาน
- ◎ วิเคราะห์ความต้องการและงานในแต่ละสาขาวิชาชีพ เช่น งานอนุรักษ์พลังงาน งาน Clean Technology งานระบบบริหารงานคุณภาพ
- ◎ ศึกษาข้อมูลของสถานประกอบการ
- ◎ ศึกษาบุคคลคู่แข่งเจรจา เช่น ผู้บริหาร ฝ่ายบุคคล พนักงานปฏิบัติการ ฯลฯ

24

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

ก่อนการเจรจา

- ◎ ศึกษาข้อมูลของสถานศึกษา เช่น ระบบการศึกษา รูปแบบสหกิจศึกษา ลักษณะของหลักสูตร จุดเด่นของนักศึกษา งานที่นักศึกษาสามารถปฏิบัติได้
- ◎ เตรียมประเด็นในการเจรจา (บทเจรจา)
- ◎ นัดหมายเพื่อพูดคุยหรือเข้าพบในเวลาและสถานที่ที่สถานประกอบการสะดวก

25

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

ระหว่างการเจรจา

- ◎ นำเสนอตัวอย่างผลงานของนักศึกษาในรุ่นที่ผ่านมา และอ้างอิงสถานประกอบการที่มีธุรกิจใกล้เคียงกับสถานประกอบการคู่เจรจา
- ◎ ใช้เวลาให้น้อยที่สุด
- ◎ คุยเรื่องลักษณะงานก่อนขอคำตอบแทนและสวัสดิการ
- ◎ ไม่ควรแสดงความต่ำกว่าคู่เจรจา
- ◎ พูดในสิ่งที่เป็นจริงไม่คุยโม้โอ้อวด

26

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

- ๑ ต้องกล้าที่จะเข้าไปถึงผู้มีอำนาจตัดสินใจ
- ๑ ต้องกล้าที่จะเจรจา
- ๑ ต้องฟังมากกว่าพูด/รอจังหวะ

27

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

การใช้คำถามปลายเปิด 5W (What, Why, Who, Where, When)
1H (How) เช่น

เปิดนำ

- ๑ ท่านมีปัญหอะไรบ้างในการดำเนินงาน (ไม่มี=ไม่ควรถาม)
- ๑ กระบวนการดำเนินงานของท่านเป็นอย่างไร (.....)
- ๑ ทำไมท่านถึงดำเนินการอย่างนั้น (ก็ไม่รู้เหมือนกัน)
- ๑ ท่านคิดว่ามีวิธีการอื่นอีกหรือไม่ที่ทำให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ (มี แต่ไม่แน่ใจว่ามันจะได้ผลหรือไม่)
- ๑ ฯลฯ

28

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

การใช้คำถามปลายเปิด 5W (What, Why, Who, Where, When)
1H (How) เช่น

จัดประเด็น

- ◎ จัดกลุ่มงานที่เป็นปัญหาต้องการป้องกันและแก้ไข
- ◎ จัดกลุ่มงานที่ไม่เป็นปัญหาแต่ต้องการปรับปรุงและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกว่าเดิม
- ◎ จัดกลุ่มงานที่ไม่เคยทำมาก่อนแต่ต้องการนำมาทดลองใช้
- ◎ จัดกลุ่มงานที่ไม่เคยทำมาก่อนแต่ต้องการศึกษาและรวบรวมข้อมูลความเป็นไปได้ก่อน

29

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

การใช้คำถามปลายเปิด 5W (What, Why, Who, Where, When)
1H (How) เช่น

สรุปและปิดการขาย

- ◎ งาน/โครงการที่ต้องการให้นักศึกษาปฏิบัติ
- ◎ งาน/โครงการที่ต้องการให้มหาวิทยาลัยมาร่วมทำวิจัย
- ◎ งานที่ต้องการให้มหาวิทยาลัยมาฝึกอบรมในลักษณะของการบริการวิชาการหรือแลกเปลี่ยนวิทยากร
- ◎ สาขาวิชาและจำนวนนักศึกษาที่ต้องการ ถ้าเป็น “สหสาขาวิชา” จะดีที่สุด
- ◎ ค่าตอบแทนและสวัสดิการที่จัดให้นักศึกษา

30

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

การใช้คำถามปลายเปิด 5W (What, Why, Who, Where, When)
1H (How) เช่น

สรุปและปิดการขาย

- ◎ จำนวน/สาขาวิชาที่รับ
- ◎ แนวโน้มที่จะรับ (กี่ %) วันเวลาที่จะให้คำตอบ
- ◎ การติดตามผล (ที่ใคร)

31

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

หลังการเจรจา

- ◎ รู้จักขอโทษ ขอภัย หากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการเจรจา
- ◎ มีการนำเสนอผลย้อนกลับหลังจากนักศึกษาเสร็จสิ้นการปฏิบัติงาน (Follow Up)
- ◎ รักษาลูกค้าที่ดีไว้ สร้างพันธมิตร และขยายเครือข่ายจากลูกค้าเดิม

32

Cooperative Education