การสร้างความร่วมมือกับองค์กรเครือข่าย และเทคนิคการเจรจา

ดร.อลงกต ยะไวทย์

หัวข้อบรรยาย

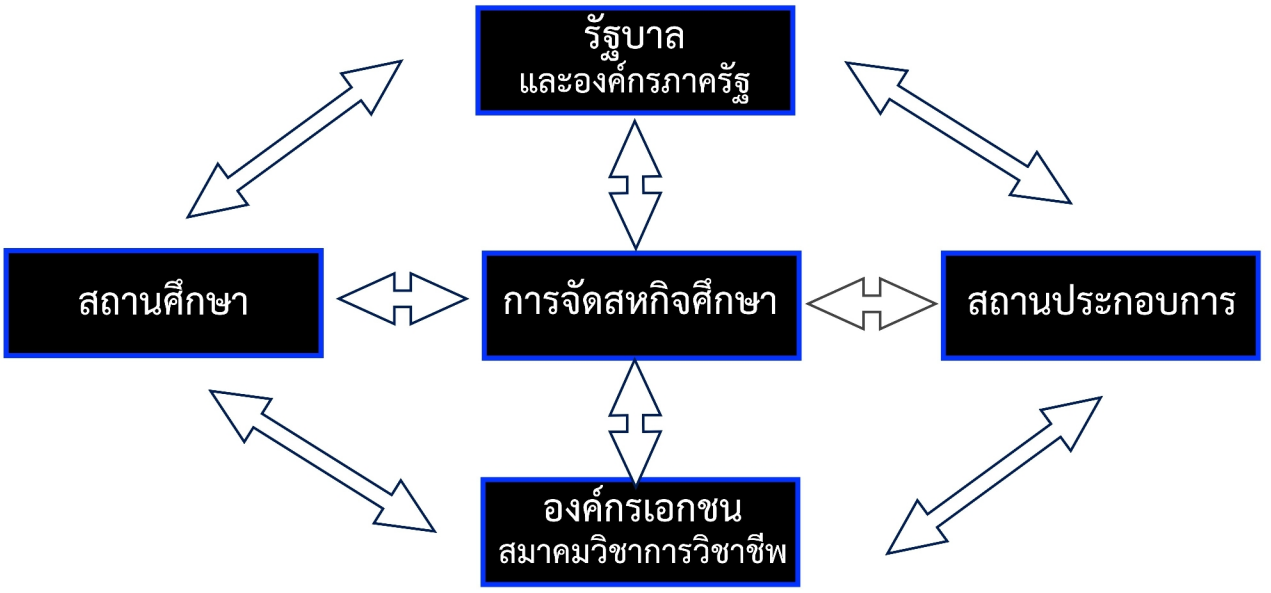
1. ความสำคัญและรูปแบบองค์กรเครือข่ายสหกิจศึกษา
2. การสร้างความร่วมมือในการดำเนินงานสหกิจศึกษา
3. การหางานสหกิจศึกษา : แหล่งงานและการพิจารณาคัดเลือก
4. ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง
5. คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
6. หลักการและศิลปะการเจรจาต่อรองในการสร้างความร่วมมือกับองค์กรเครือข่าย
7. กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้

ความสำคัญและรูปแบบ
องค์กรเครือข่ายสหกิจศึกษา

เครือข่ายความร่วมมือในการจัดสหกิจศึกษา

สหกิจศึกษาทวิภาคี

เครือข่ายความร่วมมือในการจัดสหกิจศึกษา



สหกิจศึกษาพหุภาคี

การสร้างความร่วมมือ
ในการดำเนินงานสหกิจศึกษา

กิจกรรมส่งเสริมการขายในงานสหกิจศึกษา

- สร้างความรู้ความเข้าใจให้ผู้บริหารสูงสุดทั้งสองฝ่ายด้วยการจัดทำ MOU ร่วมกัน
- กำหนดแผนการส่งนักศึกษาสหกิจศึกษาร่วมกับสถานประกอบการ
- พัฒนาความร่วมมือจากงานวิจัยและงานบริการวิชาการแก่สถานประกอบการมาเป็นการรับนักศึกษาสหกิจศึกษา
- เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นวิทยากรหรืออาจารย์พิเศษ

กิจกรรมส่งเสริมการขายในงานสหกิจศึกษา

- เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นกรรมการบริหารหน่วยงานสหกิจศึกษา
- เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นกรรมตัดสินโครงงาน-สหกิจศึกษาดีเด่น
- เชิดชูเกียรติแก่สถานประกอบการที่จัดสหกิจศึกษา และเผยแพร่ Best Practices ไปสู่สถานประกอบการอื่น เช่น มอบรางวัลสหกิจศึกษาดีเด่น ประชาสัมพันธ์โครงงานที่มีคุณภาพ
- เชิญผู้แทนสถานประกอบการมาเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการพัฒนาหรือวิพากย์หลักสูตรที่เกี่ยวข้องของมหาวิทยาลัย
- ฯลฯ

การหางานสหกิจศึกษา
แหล่งงานและการพิจารณาคัดเลือก

รู้และความเข้าใจในหลักสูตรที่จัดสหกิจศึกษา

- จุดเด่นหรือจุดขายของหลักสูตร
- ความรู้ความสามารถของนักศึกษาในหลักสูตร
- ลักษณะงานสหกิจศึกษาของหลักสูตรที่มีคุณภาพ
- แผนการเรียน/แผนการทำงานตลอดหลักสูตร

แหล่งข้อมูลตำแหน่งงาน

- สำนักงานพาณิชย์/อุตสาหกรรม
- หอการค้า/สภาอุตสาหกรรม/สมาคมวิชาชีพ
- BOI
- สโมสรไลออนส์/โรตารี่
- ประกาศรับสมัครงาน เช่น จากหนังสือพิมพ์/Website
- ข้อมูลศิษย์เก่า
- กลุ่มเพื่อนคณาจารย์
- นักศึกษาแนะนำ
- ฯลฯ

การเลือกสถานประกอบการเพื่อจัดสหกิจศึกษา

- ระยะทางระหว่างสถานประกอบการกับมหาวิทยาลัย และการ Zoning กลุ่มสถานประกอบการ
- ขนาดสถานประกอบการ เช่น ทุนจดทะเบียน จำนวนพนักงาน เป็นต้น
- สัญชาติสถานประกอบการ เช่น ไทย ญี่ปุ่น อเมริกัน เกาหลี จีน เป็นต้น
- ความมีชื่อเสียงและการได้รับความยอมรับของ-สถานประกอบการ
- ความปลอดภัย/ทุรกันดารของทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ
- ฯลฯ

ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง

ความสำคัญของการเจรจาต่อรอง

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

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

ความรู้

- มีความรู้ความเข้าใจในสาขาวิชาชีพที่จะเจรจา
- มีความรู้ความเข้าใจในหลักการสหกิจศึกษา
- มีความรู้ความเข้าในในหลักการประชาสัมพันธ์และการตลาด

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

ความสามารถ

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

คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง

ประสบการณ์

- การจัดการทรัพยากรมนุษย์ หรือการบริหารงานบุคคล
- การทำงานในสถานประกอบการภาคเอกชน/ราชการ
- การฝึกประสบการณ์วิชาชีพให้แก่นักศึกษาในรูปแบบสหกิจศึกษา หรือรูปแบบอื่น ๆ
- การจัดการเรียนการสอนในสาขาวิชาชีพ
- ฯลฯ

หลักการและศิลปะการเจรจาต่อรอง
ในการสร้างความร่วมมือกับองค์กรเครือข่าย

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

ก่อนการเจรจา

- วิเคราะห์แนวโน้มและภาวการณ์ของตลาดแรงงาน
- วิเคราะห์ความต้องการและงานในแต่ละสาขาวิชาชีพ เช่น งานอนุรักษ์พลังงาน งาน Clean Technology งานระบบบริหารงานคุณภาพ
- ศึกษาข้อมูลของสถานประกอบการ
- ศึกษาบุคคลคู่เจรจา เช่น ผู้บริหาร ฝ่ายบุคคล พนักงานปฏิบัติการ ฯลฯ

Cooperative Education

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

ก่อนการเจรจา

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

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

ระหว่างการเจรจา

- นำเสนอตัวอย่างผลงานของนักศึกษาในรุ่นที่ผ่านมา และอ้างอิงสถานประกอบการที่มีธุรกิจใกล้เคียงกับสถานประกอบการคู่เจรจา
- ใช้เวลาให้น้อยที่สุด
- คุยเรื่องลักษณะงานก่อนขอค่าตอบแทนและสวัสดิการ
- ไม่ควรแสดงความต่ำกว่าคู่เจรจา
- พูดในสิ่งที่เป็นจริงไม่คุยโม้โอ่อวด

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

- ต้องกล้าที่จะเข้าให้ถึงผู้มีอำนาจตัดสินใจ
- ต้องกล้าที่จะเจรจา
- ต้องฟังมากกว่าพูด/รอจังหวะ

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

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

เปิดนำ

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

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

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

จัดประเด็น

- จัดกลุ่มงานที่เป็นปัญหาต้องการป้องกันและแก้ไข
- จัดกลุ่มงานที่ไม่เป็นปัญหาแต่ต้องการปรับปรุงและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกว่าเดิม
- จัดกลุ่มงานที่ไม่เคยทำมาก่อนแต่ต้องการนำมาทดลองใช้
- จัดกลุ่มงานที่ไม่เคยทำมาก่อนแต่ต้องการศึกษาและรวบรวมข้อมูลความเป็นไปได้ก่อน

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

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

สรุปและปิดการขาย

- งาน/โครงงานที่ต้องการให้นักศึกษาปฏิบัติ
- งาน/โครงงานที่ต้องการให้มหาวิทยาลัยมาร่วมทำวิจัย
- งานที่ต้องการให้มหาวิทยาลัยมาฝึกอบรมในลักษณะของการบริการวิชาการหรือแลกเปลี่ยนวิทยากร
- สาขาวิชาและจำนวนนักศึกษาที่ต้องการ ถ้าเป็น “สหสาขาวิชา” จะดีที่สุด
- ค่าตอบแทนและสวัสดิการที่จัดให้นักศึกษา

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

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

สรุปและปิดการขาย

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

การเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

หลังการเจรจา

- รู้จักขอโทษ ขออภัย หากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการเจรจา
- มีการนำเสนอผลย้อนกลับหลังจากนักศึกษาเสร็จสิ้นการปฏิบัติงาน (Follow Up)
- รักษาลูกค้าที่ดีไว้ สร้างพันธมิตร และขยายเครือข่ายจากลูกค้าเดิม

บทบาทสมมติการเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงาน

เวลา 10 นาที

1.ให้ผู้เข้ารับการอบรมจับคู่ ถ้าท่านใดไม่มีคู่ให้จับคู่กับวิทยากรประจำกลุ่ม

2.ให้แสดงบทบาทสมมติ โดยท่านหนึ่งเป็นผู้จัดการร้าน Fast Food อีกท่านหนึ่งเป็นคณาจารย์นิเทศสหกิจศึกษาที่ต้องการเจรจาเพื่อขอตำแหน่งงานผู้ช่วยผู้จัดการร้าน ให้นักศึกษาสาขาวิชาการจัดการ จำนวน 2 คน โดยขอรายละเอียดงาน (Job Description) พร้อมค่าตอบแทน 300 บาท/วัน และสวัสดิการต่าง ๆ ตามความเหมาะสม