

มคอ.3

LA 3123

**การให้คำแนะนำ
กฎหมายและ
การเจรจาต่อรอง**

สารบัญ

		หน้า
หมวด		
ด		
หมวด	ข้อมูลทั่วไป	3
ด 1		
หมวด	จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	3
ด 2		
หมวด	ลักษณะและการดำเนินการ	4
ด 3		
หมวด	การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	4
ด 4		
หมวด	แผนการสอนและการประเมินผล	7
ด 5		
หมวด	ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	9
ด 6		
หมวด	การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	10
ด 7		

รายละเอียดของรายวิชา
คณะนิติศาสตร์ สาขาวิชา นิติศาสตร์
ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2565
มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- 1. รหัสและชื่อรายวิชา** LA 3123 การให้คำแนะนำกฎหมายและการเจรจาต่อรอง
- 2. จำนวนหน่วยกิต** 3(3/3-0-0)
- 3. หลักสูตร และประเภทรายวิชา** นิติศาสตรบัณฑิต หมวดวิชาเฉพาะ กลุ่มวิชาเอกบังคับ
- 4. ระดับการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน** ปริญญาตรี ชั้นปีที่ 4
- 5. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)** ไม่มี
- 6. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)** ไม่มี
- 7. ชื่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา** อาจารย์ภัทรวดี ยั่งยืน และ
อาจารย์ศิรินทร์พร ธารมัติ กลุ่มเรียน : 01
- 8. สถานที่เรียน** อาคารเรียนรวม มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
- 9. วันที่จัดทำรายละเอียดของรายวิชา หรือวันที่มีการปรับปรุงครั้งล่าสุด** 1 สิงหาคม 2565

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1.1 เพื่อให้ นักศึกษาสามารถอธิบาย วิเคราะห์ เข้าใจหลักการในการให้คำแนะนำทางกฎหมาย ระบบการจัดทำและจัดเก็บเอกสารทางกฎหมาย รวมถึงตลอดถึงการดำเนินการเพื่อยุติข้อพิพาท โดยกระบวนการทางกฎหมาย

1.2 เพื่อให้ นักศึกษาสามารถนำหลักการที่ได้เรียนมาไปใช้ประโยชน์ในการประกอบอาชีพในอนาคต

2. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับวิชา (Course-level Learning Outcomes:CLOs)

เมื่อสิ้นสุดการเรียนการสอนแล้ว นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาในรายวิชาสามารถ

2.1 การเจรจาต่อรองธุรกิจเพื่อการร่างสัญญา

2.2 เข้าใจและร่างสัญญารูปแบบต่างๆ

2.2 วิเคราะห์ผลแห่งสัญญาและการตีความสัญญาตามเจตนารมณ์ของคู่สัญญาและข้อกฎหมาย

2.3 เข้าใจหลักการยุติข้อพิพาทและหาแนวทางยุติข้อพิพาทรูปแบบต่างๆ

2.4 นำเทคนิคการเจรจาต่อรองไปใช้ในการวางแผนการเจรจาต่อรอง

2.5 ใช้ทักษะการพูดและการเขียนในการอธิบาย เปรียบเทียบ ยกตัวอย่าง และสรุปประเด็นความรู้ที่เรียน

ตลอดจนนำเสนอได้อย่างเหมาะสม สร้างสรรค์ และมีประสิทธิภาพ

2.6 ค้นคว้าหาความรู้จากแหล่งเรียนรู้ต่างๆ ได้ด้วยตนเอง และรู้จักเลือกเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการค้นคว้าได้อย่างเหมาะสม และสามารถเชื่อถือได้

3. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้นักศึกษาสามารถ เข้าใจหลักวิธีการให้คำปรึกษา และแนะนำทางกฎหมาย การรวบรวมเอกสารทางกฎหมาย และมีความเข้าใจผู้อื่น เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น สามารถใช้ทักษะและความเข้าใจในเนื้อหาทางวิชาการและวิชาชีพ ในการปฏิบัติงานประจำและหาแนวทางใหม่ในการแก้ปัญหาได้อย่างเหมาะสม

หมวดที่ 3 ส่วนประกอบของรายวิชา

1. คำอธิบายรายวิชา

ฝึกทักษะในการให้คำแนะนำกฎหมายและการดำเนินการเพื่อยุติข้อพิพาท โดยกระบวนการทางกฎหมายหรือกระบวนการทางเลือก รวมทั้งศึกษาเกี่ยวกับระบบโนตารีพับบลิค และฝึกทักษะการเจรจาต่อรองโดยใช้สถานการณ์จำลอง

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ในการเรียนการสอน/ภาคการศึกษา บรรยาย 45 ชั่วโมง

3. วันเวลาให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการเป็นรายบุคคล

เวลาที่ติดต่อได้ วันจันทร์-วันพุธ เวลา 08.30-16.30 น.
 สถานที่ทำงาน คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียว
 เฉลิมพระเกียรติ

โทรศัพท์ 0-2312-6300 ต่อ 1689

Email Address: pataravadeeyo@hcu.ac.th

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

การพัฒนาผลการเรียนรู้ในมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน ให้ ข้อมูลในแต่ละด้าน ดังนี้

- 1) ความรู้หรือทักษะที่รายวิชามุ่งหวังที่จะพัฒนานักศึกษา ซึ่งต้อง
 สอดคล้องกับที่ระบุในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบ
 ต่อมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา
 (Curriculum Mapping)
- 2) ระเบียบวิธีการสอนที่ใช้ในการพัฒนาความรู้/หรือทักษะใน ข้อ 1
- 3) ระเบียบวิธีวัดและประเมินผลรายวิชาที่สอดคล้องกับประเมินผล
 การเรียนรู้ในมาตรฐานการเรียนรู้แต่ละด้าน

1.คุณธรรม จริยธรรม

(1) คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1 มีจิตสำนึกและตระหนักในการปฏิบัติตามจรรยาบรรณวิชาชีพ
 ได้แก่ จรรยาบรรณวิชาชีพ นักกฎหมาย
- 1.2 มีคุณธรรม6 ประการ ได้แก่ ขยัน อดทน ประหยัด เมตตา
 ซื่อสัตย์ กตัญญู และดำเนินชีวิต
 ตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เช่น ปลูกจิตสำนึกให้นักศึกษาขยันและ
 อดทนต่อปัญหาที่เกิดขึ้นในการทำงานหรือการดำเนินชีวิต ปลูกจิตสำนึกให้
 นักศึกษามีเมตตาต่อ ซื่อสัตย์ กตัญญู ในด้านการทำงานและการ ใช้ชีวิต
 เป็นต้น
- 1.3 แสดงออกถึงความมีวินัยและความรับผิดชอบต่อ เสียสละ และเป็น
 แบบอย่างที่ดีต่อสังคม เช่น การสร้างความตระหนักรู้ที่จะมุ่งมั่นรักษาความ
 เป็นธรรม โดยยกตัวอย่างบุคคลต้นแบบ เป็นต้น
- 1.4 เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม เช่น
 การสร้างวัฒนธรรมตรงต่อเวลา เคารพระเบียบวินัยของมหาวิทยาลัย โดย
 เฉพาะอย่างยิ่งระเบียบการสอบ เป็นต้น (1.4)
- 1.5 มีความเข้าใจผู้อื่น เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น
 เช่น การสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ร่วมกันและแลกเปลี่ยนประสบการณ์
 ระหว่างผู้เรียนและผู้สอน เป็นต้น (1.5)

(2) วิธีการสอน

- การบรรยายโดยอาจารย์ผู้สอน และตั้งคำถามเพื่อการอภิปราย ยกกรณีปัญหาตัวอย่างทางกฎหมาย เพื่อให้นักศึกษาได้รวมกลุ่มคิด วิเคราะห์หาคำตอบ และแสดงความคิดเห็น
- มอบหมายงานให้ทำเป็นกลุ่มและรายบุคคล

(3) วิธีการประเมินผล

- สังเกตและประเมินผลจากพฤติกรรมในชั้นเรียน
- พิจารณาจากงานกลุ่มและงานรายบุคคลที่ได้มอบ

หมายให้ทำ

2. ความรู้

(1) ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1 อธิบายความรู้หลักการและทฤษฎีในรายวิชาที่เรียน เช่น การให้คำแนะนำทางกฎหมาย ข้อขัดแย้ง ข้อพิพาท เกี่ยวกับข้อตกลงทาง ธุรกิจการค้า การทำนิติกรรมสัญญา การวิเคราะห์ผลแห่งสัญญา การให้คำแนะนำ การดำเนินการเพื่อยุติข้อพิพาทโดยกระบวนการทางกฎหมาย หรือกระบวนการทางเลือก เช่น การประนีประนอมยอมความ การไกล่เกลี่ยข้อพิพาท และการอนุญาโตตุลาการ รวมทั้งศึกษาเกี่ยวกับระบบโนตารีพับบลิก และฝึกทักษะการเจรจาต่อรองโดยใช้สถานการณ์จริง
- 2.2 สามารถนำความรู้ไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์หรืองานที่รับผิดชอบ เช่น นำความรู้ในรายวิชาที่เรียนมาประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน
- 2.3 รู้และตระหนักในธรรมเนียมปฏิบัติ กฎ ระเบียบ ข้อบังคับที่เปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติในวิชาชีพนักกฎหมาย (หลักสูตรวิชาชีพที่เน้นการปฏิบัติ) เช่น การสร้างความเข้าใจร่วมกันใน ธรรมเนียมปฏิบัติวิชาชีพนักกฎหมาย เป็นต้น

(2) วิธีการสอน

การบรรยายและอภิปราย การนำเสนอรายงาน และการวิเคราะห์กรณีศึกษา

(3) วิธีการประเมินผล

แบบทดสอบย่อย และการสอบปลายภาค

3. ทักษะทางปัญญา

(1) ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- 3.1 ใฝ่เรียนใฝ่รู้หลักการและพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง เช่น สามารถนำความรู้จากประเด็นข้อกฎหมายที่เรียนมาวิเคราะห์ข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นได้อย่างสมเหตุสมผล

• 3.2 สามารถแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง เช่น การค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตทั้งจาก คำพิพากษาของศาล บทความ ความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

• 3.3 มีทักษะในการคิดเชิงเหตุผลและการคิดแบบองค์รวม เช่น เสนอแนะแนวทางปรับใช้กฎหมายในการแก้ไขปัญหา

• 3.4 สามารถวิเคราะห์ สังเคราะห์ตีความและประเมินค่าเพื่อการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์และนำไปใช้อย่างมีวิจารณญาณ เช่น สามารถวิเคราะห์และสังเคราะห์ประเด็นการเจรจาของคู่สัญญาเพื่อนำไปกำหนดเป็นสัญญา สามารถวิเคราะห์ประเด็นข้อพิพาท

(2) วิธีการสอน

- การบรรยายและการอภิปราย
- มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบสัญญาใหม่ๆ และการระงับข้อพิพาททางเลือก แล้วนำเสนองานที่ได้รับมอบหมายให้ทำ
- การวิเคราะห์หรือยกตัวอย่างกรณีศึกษาที่ต้องให้คำแนะนำทางกฎหมาย โดยส่วนหนึ่งเป็นกรณีศึกษาที่มาจากโครงการด้านบริการวิชาการแก่สังคม

(3) วิธีการประเมินผล

- พิจารณาจากงานกลุ่มและงานรายบุคคลที่มอบหมายให้ทำ
- ทดสอบย่อยและการปลายภาค

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

(1) ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

○ 4.1 ตระหนักในสิทธิและหน้าที่ความเป็นพลเมืองไทยและพลเมืองโลก เช่น ความรับผิดชอบในตนเองและเคารพในสิทธิของผู้อื่น

• 4.2 สามารถช่วยเหลือและแก้ปัญหากลุ่มได้อย่างสร้างสรรค์ทั้งในฐานะผู้นำและผู้ตาม เช่น สร้างสถานการณ์จำลองปัญหาเกี่ยวกับกฎหมายให้นักศึกษาระดมสมอง เป็นต้น

• 4.3 สามารถปรับตัวทำงานร่วมกับผู้อื่นทั้งในฐานะผู้นำและสมาชิกกลุ่ม เช่น สร้างหลักเกณฑ์ในชั้นเรียนร่วมกันโดยไม่ถ่วงถ่วงให้นักศึกษาที่มีข้ออ้างไม่สมเหตุสมผล เป็นต้น

○ 4.4 มีความริเริ่มสร้างสรรค์ ในการวิเคราะห์แก้ไขปัญหาบนพื้นฐานของตนเองและของกลุ่ม เช่น สร้างบรรยากาศในชั้นเรียนให้นักศึกษาและกลุ่มของนักศึกษามีส่วนร่วมแบ่งปันประสบการณ์การอาศัยกฎหมายในการแก้ไขปัญหาที่พบเห็นได้ในชีวิตประจำวัน เป็นต้น

• 4.5 มีความรับผิดชอบต่อสังคม มีสำนึกสาธารณะและมีจิตอาสา เช่น สร้างสถานการณ์จำลองปัญหาเกี่ยวกับกฎหมายโดยให้นักศึกษาช่วยกัน ระดมสมอง การสร้างความตระหนักรู้ที่จะมุ่งมั่นรักษาความเป็นธรรมต่อสังคม เป็นต้น

(2) วิธีการสอน

- การบรรยายและอภิปราย
- มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบ สัญญาใหม่ๆ และการระงับข้อพิพาททางเลือก แล้วนำเสนองานที่ได้รับ มอบหมายให้ทำ
- การวิเคราะห์หรือยกตัวอย่างกรณีศึกษา ที่ต้องให้คำแนะนำทาง กฎหมาย โดยส่วนหนึ่งเป็นกรณีศึกษาที่มาจากโครงการด้านบริการวิชาการ แก่สังคม

(3) วิธีการประเมิน

- พิจารณาจากงานกลุ่มและงานรายบุคคลที่มอบหมายให้ทำ
- การทดสอบย่อยและการสอบปลายภาค

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ

(1) ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

• 5.1 สามารถเลือกและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการ ศึกษา ค้นคว้าให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้งาน เช่น การกำหนด ประเด็นปัญหาจากข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นโดยมอบหมายให้นักศึกษาไปค้นคว้า หาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต แนวคำพิพากษาฎีกา หรือจากประเด็นข่าวที่เกิดขึ้น

• 5.3 สามารถสรุปประเด็น และสื่อสาร ทั้งการพูดและการเขียน และ เลือกใช้รูปแบบการนำเสนอได้ถูกต้องเหมาะสม เช่น การจดบันทึกคำ บรรยายของอาจารย์ผู้สอน การตั้งคำถามและตอบคำถามอาจารย์ผู้สอนทำย คาบเรียน เป็นต้น

• 5.4 สามารถใช้ภาษาในการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพและ สร้างสรรค์ เช่น การตอบคำถามนักศึกษาและตรวจการบ้านผ่านช่องทาง จดหมายอิเล็กทรอนิกส์

(2) วิธีการสอน

- มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบ สัญญาใหม่ๆ และการระงับข้อพิพาททางเลือก แล้วนำเสนองานที่ได้รับ มอบหมายให้ทำ

- การวิเคราะห์หรือยกตัวอย่างกรณีศึกษา ที่ต้องให้คำแนะนำทางกฎหมาย โดยส่วนหนึ่งเป็นกรณีศึกษาที่มาจากโครงการด้านบริการวิชาการแก่สังคม

(3) วิธีการประเมินผล

- พิจารณาจากงานกลุ่มและงานรายบุคคลที่มอบหมายให้ทำ
- การทดสอบย่อยและการสอบปลายภาค

6. ทักษะการปฏิบัติการทางวิชาชีพ

(1) ทักษะการปฏิบัติการทางวิชาชีพที่ต้องพัฒนา

- • 6.1 มีทักษะการปฏิบัติทางวิชาชีพในการให้คำปรึกษากฎหมายเบื้องต้น เช่น การวิเคราะห์ประเด็นข้อสัญญาที่จะเป็นปัญหาทางกฎหมาย รู้วิธีแก้ไขปัญหา และระงับข้อพิพาทเบื้องต้น

(2) วิธีการสอน

- มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบสัญญาใหม่ๆ และการระงับข้อพิพาททางเลือก แล้วนำเสนองานที่ได้รับมอบหมายให้ทำ

- การวิเคราะห์หรือยกตัวอย่างกรณีศึกษา ที่ต้องให้คำแนะนำทางกฎหมาย โดยส่วนหนึ่งเป็นกรณีศึกษาที่มาจากโครงการด้านบริการวิชาการแก่สังคม

(3) วิธีการประเมินผล

- พิจารณาจากงานกลุ่มและงานรายบุคคลที่มอบหมายให้ทำ
- การทดสอบย่อยและการสอบปลายภาค

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
1	- เค้าโครงและขอบเขตการเรียนการสอน - ข้อพิจารณาทางกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจการค้า ความหมายและที่มา	(3-0-0)	กิจกรรมการเรียนการสอน ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วม	อ.ศรินทร์พร

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง(บ รรยาย/ ปฏิบัติ/ ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>กับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนบรรยายภาพรวมของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำสัญญาทางธุรกิจและการค้าข้อพิพาทที่อาจเกิดขึ้นจากสัญญาที่มีข้อบกพร่องทางกฎหมาย 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างข้อพิจารณาทางกฎหมายเบื้องต้นในการเข้าทำสัญญาทางธุรกิจ เพื่อให้การเจรจาบรรลุผลและมีประสิทธิภาพ 3. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนมีความเข้าใจและเห็นความสำคัญของข้อพิจารณาทางกฎหมายในการทำสัญญาทางธุรกิจ 2. ผู้เรียนสามารถอธิบาย และนำข้อพิจารณาทางกฎหมายในการทำสัญญาทางธุรกิจไปใช้ได้ <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์และวางแผนการเจรจาเพื่อนำไปสู่ขั้นตอนการร่างสัญญา)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการอภิปรายในประเด็นข้อเท็จจริงและข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องได้)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน 	
2	หลักการทำนิติกรรมสัญญา - การเตรียมการเพื่อการเจรจาธุรกิจ	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-</p>	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
	- การทำข้อตกลงเพื่อการร่างสัญญา		<p>Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่มละ 2 คนฝึกการเจรจาเพื่อนำไปสู่การทำข้อตกลง 2. ผู้สอนให้ผู้เรียนนำเสนอข้อตกลงตามที่ได้มีการเจรจาก่อนการร่างสัญญา โดยผู้สอนแนะนำและปรับแก้ในประเด็นที่สำคัญ <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนสามารถอธิบายเปรียบเทียบโดยการวางแผนการเจรจาต่อรองเพื่อนำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ได้ 2. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการการวางแผน และกระบวนการในการเจรจาต่อรอง <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์ประเด็นปัญหาของข้อตกลงและปรับแก้ได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารอภิปราย นำเสนอประเด็นการเจรจาข้อตกลง)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน 	
3	- การให้คำแนะนำในการข้อตกลงเกี่ยวกับธุรกิจการค้า และการเจรจาต่อรองเพื่อดำเนินการร่างสัญญา	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p>	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างการเจรจาและทำข้อตกลงเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของคู่สัญญา</p> <p>2. ผู้สอนบรรยาย องค์ประกอบสำคัญของสัญญาสำหรับการร่างสัญญา</p> <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <p>1. ผู้เรียนเข้าใจองค์ประกอบสำคัญของสัญญาแต่ละประเภท</p> <p>2. ผู้เรียนสามารถอธิบายเปรียบเทียบ องค์ประกอบสำคัญของสัญญา และนำร่างสัญญาได้</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์และวางแผนการการร่างสัญญาได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ)</p> <p>สื่อการสอน</p> <p>1. Program Microsoft Teams, Zoom</p> <p>2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning</p> <p>3. เอกสารประกอบการสอน</p>	
4	การให้คำแนะนำในการร่างสัญญาตามข้อตกลง	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <p>1. ผู้สอนบรรยาย แนะนำหลักการ และวิธีการร่างสัญญา</p> <p>2. ผู้สอนให้ผู้เรียนที่แบ่งกลุ่มเจรจาทำข้อตกลงฝึกการร่างสัญญาจากข้อตกลงประกอบกับความรู้ที่ได้ความรู้ที่ได้ศึกษาภาคทฤษฎีมาแล้ว</p>	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการร่างสัญญาจากประเด็นข้อตกลงและข้อกฎหมาย 2. ผู้เรียนสามารถนำข้อตกลงที่เจรจาและปรับแก้ไขแล้วมาร่างสัญญาได้ <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์ประเด็นปัญหาของข้อตกลงที่สอดคล้องกับข้อกฎหมายได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารอภิปราย นำเสนอประเด็นข้อตกลงและข้อกฎหมาย)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน 	
5	การให้คำแนะนำในการร่างสัญญาตามข้อตกลง (ต่อ)	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนอธิบายแนะนำกิจกรรมก่อนที่ผู้เรียนจะร่วมกันวิเคราะห์ร่างสัญญาของแต่ละกลุ่มตามหลักการและหลักกฎหมาย เพื่อให้การทำกิจกรรมเป็นไปในทิศทางเดียวกัน 2. ผู้สอนให้ผู้เรียนที่แบ่งกลุ่มนำเสนอร่างสัญญา เพื่อให้ผู้เรียนทุกคนได้ร่วมกันวิเคราะห์วิพากษ์ เกี่ยวกับประเด็นข้อ 	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>ตกลงและข้อตกลงหมาย ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการร่างสัญญาจากประเด็นข้อตกลงและข้อตกลงหมาย 2. ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของสัญญาและผลในทางกฎหมายได้ <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์ประเด็นปัญหาข้อตกลงจากร่างสัญญาได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารอภิปราย นำเสนอประเด็นข้อตกลงและข้อตกลงหมาย วิชาทฤษฎีการวิจัยอย่างมีเหตุผล)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 	
6	<p>- การวิเคราะห์ผลแห่งสัญญาและการตีความสัญญาตามเจตนารมณ์ของคู่สัญญาและข้อตกลงหมาย</p> <p>- การให้คำแนะนำกฎหมายในกรณีมีข้อพิพาท</p>	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างการวางแผนในการเจรจาต่อรอง 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างและตั้งคำถามเพื่อการอภิปรายเกี่ยวกับลักษณะของกระบวนการในการเจรจาต่อรองและข้อควรระวัง 3. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย 	อ.ศรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนรู้การสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>เปรียบเทียบโดยการวางแผนการเจรจาต่อรองเพื่อนำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ได้</p> <p>2. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการการวางแผน และกระบวนการในการเจรจาต่อรอง</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs) C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์และวางแผนการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้) C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ) สื่อการสอน 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน</p>	
7	<p>การให้คำแนะนำกฎหมายเพื่อยุติข้อพิพาท</p> <p>- การดำเนินการเพื่อยุติข้อพิพาทโดยกระบวนการทางศาลและกระบวนการทางเลือก</p> <p>- การทำสัญญาประนีประนอมยอมความในศาลนอกศาลและผลบังคับ</p>	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนรู้การสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <p>1. ผู้สอนบรรยาย วิธีระงับข้อพิพาทก่อนการนำคดีเข้าสู่กระบวนการยุติธรรม</p> <p>2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างข้อดีของการระงับข้อพิพาททางเลือก</p> <p>3. ผู้เรียนสามารถเจรจาเพื่อระงับข้อพิพาทและนำไปร่างสัญญาประนีประนอมยอมความได้</p> <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <p>1. ผู้เรียนเข้าใจและสามารถ</p>	อ.ศิรินทร์พร

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง(บ รรยาย/ ปฏิบัติ/ ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>อธิบาย เปรียบเทียบวิธีการระงับข้อพิพาทก่อนเข้าสู่กระบวนการยุติธรรม</p> <p>2. ผู้เรียนมีความสามารถวิเคราะห์ข้อดีของการระงับข้อพิพาททางเลือก และหาช่องทางระงับข้อพิพาทที่เหมาะสมได้</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์ข้อดีของการระงับข้อพิพาททางเลือก และหาช่องทางระงับข้อพิพาทที่เหมาะสมได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยกาเจรจา และร่างสัญญา ประนีประนอมยอมความได้)</p> <p>สื่อการสอน</p> <p>1. Program Microsoft Teams, Zoom</p> <p>2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning</p> <p>3. เอกสารประกอบการสอน</p>	
8	<p>หลักเกณฑ์ในการเจรจาต่อรอง</p> <p>-ลักษณะของการเจรจาต่อรอง</p>	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <p>1. ผู้สอนบรรยายความหมาย แนวความคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง</p> <p>2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง และตั้งคำถามเพื่อการอภิปราย ลักษณะของการเจรจา หลักเกณฑ์ในการเจรจาต่อรอง</p> <p>3. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา</p> <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <p>1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย</p>	อ.ศรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>เปรียบเทียบ และวิเคราะห์ แนวความคิดและทฤษฎีในการเจรจาต่อรอง</p> <p>2. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการเจรจาต่อรอง และสามารถนำไปปรับใช้ในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริงได้อย่างเหมาะสม และมีเหตุผล</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำแนวคิดทฤษฎีมาปรับใช้เพื่อแก้ไขปัญหาข้อเท็จจริงได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ)</p> <p>สื่อการสอน</p> <p>1. Program Microsoft Teams, Zoom</p> <p>2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning</p> <p>3. เอกสารประกอบการสอน ร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <p>1. ผู้สอนบรรยายหลักการระงับข้อพิพาทก่อนนำคดีสู่กระบวนการยุติธรรม</p> <p>2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง และตั้งคำถามหลักการเจรจา ระหว่างคู่พิพาทเพื่อนำไปสู่การทำสัญญาประนีประนอมนอกศาล</p> <p>3. ผู้เรียนทำกิจกรรมร่างสัญญาประนีประนอมยอมความ จากกิจกรรมในชั้นเรียน</p> <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <p>1. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการระงับข้อพิพาทก่อนนำคดีสู่กระบวนการยุติธรรม</p> <p>2. ผู้เรียนสามารถเจรจาเพื่อ</p>	

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>ระงับข้อพิพาทและนำไปร่างสัญญาประนีประนอมยอมความได้</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำหลักการเจรจาต่อรองไปใช้ในการระงับข้อพิพาทได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยกาเจรจา และร่างสัญญาประนีประนอมยอมความได้)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน 	
9	<p>-การวางแผนในการเจรจาต่อรอง</p> <p>-กระบวนการในการเจรจาต่อรอง</p>	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างการวางแผนในการเจรจาต่อรอง 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างและตั้งคำถามเพื่อการอภิปรายเกี่ยวกับลักษณะของกระบวนการในการเจรจาต่อรองและข้อควรระวัง 3. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนสามารถอธิบายเปรียบเทียบโดยการวางแผนการเจรจาต่อรองเพื่อนำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ได้ 2. ผู้เรียนมีความเข้าใจใน 	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>หลักการการวางแผน และกระบวนการในการเจรจาต่อรอง</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์และวางแผนการเจรจาเพื่อแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน 	
10	<p>-เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ</p> <p>-ฝึกเจรจาต่อรอง</p>	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างเทคนิคการเจรจาต่อรอง และข้อควรระวังเพื่อให้การเจรจาต่อรองประสบความสำเร็จ 2. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย และสามารถนำเทคนิคการเจรจาต่อรองมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ได้ <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำเทคนิคการเจรจาต่อรองมาปรับใช้เพื่อแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง</p>	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ) สื่อการสอน 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน	
11	- อำนาจในการเจรจาต่อรอง - การสื่อสารในการเจรจาต่อรอง	(3-0-0)	กิจกรรมการเรียนการสอน ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้ 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างอำนาจในการเจรจาต่อรอง ที่มาของอำนาจ ความสำคัญของอำนาจต่อรอง 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง และตั้งคำถามเพื่อการอภิปรายเกี่ยวกับหลักการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง 2. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs) 1. ผู้เรียนสามารถอธิบายเปรียบเทียบโดยกานอำนาจในการเจรจาต่อรองเพื่อนำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ได้ 2. ผู้เรียนมีความเข้าใจในหลักการสื่อสาร และปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารในการเจรจาต่อรอง ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs) C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารมาปรับใช้เพื่อแก้ไข	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			สถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้) C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสาร โดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ) สื่อการสอน 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน	
12	<ul style="list-style-type: none"> - จริยธรรมในการเจรจาต่อรอง - กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง - การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ 	(3-0-0)	กิจกรรมการเรียนการสอน ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้ 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างจริยธรรมในการเจรจาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมในการเจรจาต่อรอง 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง และตั้งคำถามเพื่อการอภิปรายเกี่ยวกับกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง 3. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง การเจรจาต่อรองภายใต้ความสัมพันธ์ และปัจจัยของความสัมพันธ์กับการเจรจาต่อรอง 4. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs) 1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย เปรียบเทียบโดยการนำจริยธรรมในการเจรจาต่อรองเพื่อนำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ได้ 2. ผู้เรียนมีความเข้าใจในกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)	อ.ศรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำกลยุทธ์ของการเจรจาปรับใช้เพื่อแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้) C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ) สื่อการสอน 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน	
13	- การเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ - การเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน	(3-0-0)	กิจกรรมการเรียนการสอน ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้ 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างความหมายของการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน และการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง และตั้งคำถามเพื่อการอภิปรายเกี่ยวกับความแตกต่างในการเจรจาต่อรองแบบแข่งขัน และการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือ 3. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างแนวทางในการค้นหาทางออกในการแก้ไขความขัดแย้ง 4. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs) 1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย เปรียบเทียบความแตกต่างการเจรจาต่อรองแบบแข่งขันและการเจรจาต่อรองแบบร่วมมือได้ 2. ผู้เรียนสามารถหาแนวทาง	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>ในการแก้ไขปัญหาได้</p> <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs)</p> <p>C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำแนวทางในการค้นหาทางออกในการแก้ไขความขัดแย้ง ปรับใช้เพื่อแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้)</p> <p>C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสารโดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ)</p> <p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน 	
14	<ul style="list-style-type: none"> - การทำสัญญาประนีประนอมยอมความในศาล - ความหมาย - หลักการทำสัญญาประนีประนอม 	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างความหมาย และหลักเกณฑ์ของการทำสัญญาประนีประนอมในศาล 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง และตั้งคำถามเพื่อการอภิปรายเกี่ยวกับความแตกต่างของการทำสัญญาประนีประนอมในศาลและนอกศาล 3. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย เปรียบเทียบความแตกต่างทำสัญญาประนีประนอมในศาลและนอกศาลได้ 2. ผู้เรียนสามารถร่างสัญญาประนีประนอมในศาลได้ 	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			<p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs) C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถวิเคราะห์สัญญาณ ประนีประนอมในศาล) C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสาร โดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ)</p> <p>สื่อการสอน 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน</p>	
15	<p>- โนตารีพลับบลิค การแปล และการรับรองเอกสารทางกฎหมาย -สรุป ทบทวน</p>	(3-0-0)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน ผู้สอนจัดการเรียนการสอนแบบ online ผ่านโปรแกรม MS-Teams, Zoom และ E-learning หรือ onsite (ตามสถานการณ์) โดยบรรยายร่วมกับการถาม-ตอบ ตามลำดับดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่างความหมายของ โนตารีพลับบลิค ประโยชน์ของ โนตารีพลับบลิค 2. ผู้สอนบรรยาย ยกตัวอย่าง การรับรองเอกสารทางกฎหมาย 3. ผู้เรียนทำกิจกรรมกรณีศึกษา <p>ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา (CLOs)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้เรียนสามารถอธิบาย เปรียบเทียบความแตกต่างของการรับรองเอกสารทางกฎหมายได้ 2. ผู้เรียนสามารถหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้ <p>ทักษะศตวรรษที่ 21 (4Cs) C2 คิดวิเคราะห์แก้ไขปัญหา (สามารถนำแนวทางในการรับรองเอกสารทางกฎหมายมาใช้ในการแก้ไขความขัดแย้งที่</p>	อ.ศิริรินทร์พร

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง(บรรยาย/ปฏิบัติ/ฝึกงาน)	กิจกรรมการเรียนการสอนและสื่อที่ใช้ (ถ้ามี)	ชื่อผู้สอน
			เกิดขึ้นได้) C3 การสื่อสารได้อย่างถูกต้อง การติดต่อสื่อสาร (การสื่อสาร โดยการเขียนอธิบาย เปรียบเทียบ และยกตัวอย่างประกอบ) สื่อการสอน 1. Program Microsoft Teams, Zoom 2. สื่อการสอน PowerPoint และ E-learning 3. เอกสารประกอบการสอน	
	รวม	45(45-0-0)		

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้*	กิจกรรมการประเมิน (เช่น การเขียนรายงาน โครงงาน การสอบย่อย การสอบกลางภาค การสอบปลายภาค)	กำหนดการประเมินผลการเรียนรู้ (ระบุ วัน-เวลา)	ร้อยละของค่าน้ำหนักในการประเมินผลการเรียนรู้
1.1,1.2,1.3, 1.4,1.5	การสังเกตพฤติกรรมในชั้นเรียน	ทุกสัปดาห์	10
2.1,2.2,2.3, 2.4, 2.5,3.1,3.2, 3.3,	งานกลุ่มและงานรายบุคคลที่มอบหมายให้ทำแบบฝึกหัด	ทุกสัปดาห์	30
3.4,4.1,4.2, 4.3,	สอบกลางภาค	ตามตาราง	30
4.4,5.2,5.5	สอบปลายภาค	ตามตาราง	30

* ระบุผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยตามแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อผลการเรียนรู้ของรายวิชา(Curriculum Mapping) ที่กำหนดในหลักสูตร

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียน

1. ชื่อตำราและเอกสารหลักที่ใช้ในการเรียนการสอน ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง
พระราชบัญญัติอนุญาตตุลาการ พ.ศ. 2545
ข้อบังคับสำนักงานศาลยุติธรรมว่าด้วยอนุญาตตุลาการ
พ.ศ. 2546

พจนานุกรมการอนุญาตตุลาการ (พิชัยศักดิ์ หรยางกูร)
ระเบียบศาลแพ่งว่าด้วยการไกล่เกลี่ยเพื่อยังให้เกิดการ
ประนีประนอมยอมความ พ.ศ. 2537

กิติพงษ์ อรุณีพัฒน์พงศ์. หลักการเจรจาและร่างสัญญาทางธุรกิจ กรณี
ศึกษาจากคำพิพากษาเรื่องการ

ตีความสัญญา (พ.ศ. 2549) หลักสูตร "ผู้บริหารกระบวนการยุติธรรม
ระดับสูง (บยส.)", 2549

กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง โดย รองศาสตราจารย์สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์
จัดจำหน่ายโดย บริษัท อัมรินทร์พริ้นติ้ง

แอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)

2. ชื่อเอกสารอ่านประกอบ/สื่ออิเล็กทรอนิกส์/แหล่งอ้างอิงอื่นๆ ที่ นักศึกษาควรอ่านเพิ่มเติม

สัญญาธุรกิจ (พจน์ กุมาณะชัย)

ตัวอย่างสัญญาธุรกิจ (สุพร อิศรเสนา)

กฎหมายว่าด้วยการระงับข้อพิพาทโดยอนุญาตตุลาการนอกศาล
(อนันต์ จันทโรภากร)

วิทยานิพนธ์ เรื่อง การระงับข้อพิพาทสิ่งแวดล้อมโดย
อนุญาตตุลาการ คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (ไกรสร เลียง
สมบูรณ์)

ภาคินพนธ์ เรื่อง การจัดการความขัดแย้งนอกศาลและในศาล คณะ
รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (อากาศ บำรุงชีพ)

หมวดที่ 7 การประเมินรายวิชาและกระบวนการปรับปรุง

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

1.1 ประเมินประสิทธิภาพการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

เป็นการประเมินการสอนของอาจารย์โดยนักศึกษาที่ลงทะเบียน
เรียนในรายวิชาซึ่งเป็นการประเมินผลการศึกษาออนไลน์ตามมาตรฐานการ
ศึกษา

1.2 การประเมินการสอนโดยอาจารย์ผู้สอน

เป็นการประเมินการสอนของอาจารย์โดยอาจารย์ผู้สอนให้
นักศึกษาทำแบบฝึกหัดตอบคำถามจากบทเรียนที่สอนในห้องเรียน การนำ
เสนอรายงาน การอภิปรายแสดงความคิดเห็น

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

2.1 การประเมินตนเองด้านประสิทธิภาพการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

2.2 การนำเสนอระดับคะแนนหรือเกรดต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหารหลักสูตรของคณะ

3. วิธีการปรับปรุงการสอน

3.1 มหาวิทยาลัยและคณะจัดการอบรมพัฒนาอาจารย์ด้านต่าง ๆ เช่น ด้านการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ด้านการสอนที่สอดคล้องคุณธรรมจริยธรรม การสอนโดยใช้สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศ เทคนิคการสอน หรือการผลิตสื่อการสอน

3.2 การสะท้อนผลการประเมินประสิทธิภาพการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญโดยแบ่งเป็น 4 ระดับ คือ ระดับมหาวิทยาลัย ระดับคณะ ระดับหลักสูตร และระดับบุคคล

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์รายวิชาของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้

4.1 คณะกรรมการบริหารหลักสูตรร่วมกันพิจารณาข้อสอบที่ใช้วัดผลการเรียนรู้ โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกเข้าร่วม

4.2 ระเบียบว่าด้วยการจัดการศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ กำหนดให้มีการประชุมพิจารณา ระดับคะแนนและเกรดในระดับคณะ เพื่อกลั่นกรองมาตรฐานระดับคะแนน โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกเข้าร่วม

4.3 เมื่อประกาศระดับคะแนนหรือเกรดแล้ว นักศึกษามีสิทธิในการขอตรวจสอบระดับคะแนนหรือเกรดได้ หากเห็นว่าผลการประเมินอาจมีการผิดพลาด โดยการดำเนินการตามขั้นตอนระเบียบของมหาวิทยาลัย

4.4 คณะจัดให้มีการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์รายวิชาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้หลังจากได้มีการประกาศระดับคะแนนหรือเกรดแล้ว

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

5.1 การนำผลประเมินการสอนรายวิชามาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางปรับปรุงในรายวิชา

5.2 จัดการประชุมพิจารณาผลสัมฤทธิ์การจัดการเรียนการสอนเพื่อพิจารณากรณีนักศึกษาที่มีระดับคะแนนต่ำหรือสูงผิดปกติ เพื่อหาแนวทางการดำเนินการที่เหมาะสมมีมาตรฐานที่เป็นการยอมรับ

5.3 พัฒนาทักษะการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยการจัดกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาทักษะการเรียนรู้

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา

(อาจารย์ศรินทร์พร ธารมัติ)

1 สิงหาคม 2565

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์นิก สุนทรชัย)

1 สิงหาคม 2565