

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีแบบแผนการวิจัยเชิงคุณภาพมุ่งเก็บภาพรวมข้อมูลเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินอันจะนำมาสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย การสัมภาษณ์ระดับลึกเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อหาสำรวจแนวทางการเจรจาต่อรอง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง สามารถนำมาสู่แนวทางการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองได้ ผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาครั้งนี้เป็นผู้มีส่วนร่วมในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดำรงตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดิน จำนวน 3 คน นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดิน จำนวน 2 คน และเจ้าของที่ดิน จำนวน 1 คน

ผลการวิเคราะห์โดยเทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหาแสดงให้เห็นว่า กระบวนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประกอบด้วย คือ การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง เพื่อใช้ในการดำเนินการวางแผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน ซึ่งกลุ่มปัจจัยหลักที่มีผลต่อการเจรจาและการตัดสินใจประกอบด้วย ชื่อเสียงของบริษัท ความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์ ประสบการณ์ในการเจรจาต่อรอง นโยบายต่าง ๆ ของบริษัท รูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงสร้างองค์กร อำนาจในการตัดสินใจ องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง ทั้งนี้กลยุทธ์ที่สามารถนำปัจจัยเหล่านี้ไปประกอบใช้ได้ตามสถานการณ์ ซึ่งมีหลายกลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์เชิงรุก กลยุทธ์ปรับปรุงจากภายใน กลยุทธ์เชิงป้องกัน และ กลยุทธ์เชิงรับ