

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ.....	(3)
สารบัญแผนภูมิ.....	(7)
สารบัญตาราง.....	(8)
 บทที่	
1. บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	2
ขอบเขตของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
2. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
แนวคิดการเจรจาต่อรอง.....	6
แนวคิดพื้นฐานของการเจรจาต่อรอง	7
การเตรียมตัวเพื่อการเจรจาต่อรอง	9
กระบวนการในการเจรจาต่อรองแบบแบ่งส่วนปันส่วน (distributive negotiation)	12
กระบวนการในการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ (integrative negotiation).....	13
คุณลักษณะของนักเจรจาต่อรอง.....	15
กรอบ และแนวความคิดของการเจรจาต่อรองในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.....	18
การวางแผนกลยุทธ์	20

กระบวนการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม (SWOT analysis)	21
ปัจจัยระดับมหภาคที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์	23
ทฤษฎีการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในภาคอุตสาหกรรม	24
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	25
สรุป	26
 3. วิธีการศึกษาและผลการศึกษา	 27
วิธีการศึกษา.....	27
แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา	27
ผู้ให้ข้อมูลหลัก.....	28
เกณฑ์การคัดกรองผู้ให้ข้อมูล.....	28
เทคนิคที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	29
ประเด็นคำถามที่นำมาใช้สัมภาษณ์	29
การเก็บรวบรวมข้อมูล	31
การวิเคราะห์ข้อมูล	31
สรุป	32
 4. ผลการศึกษา และวิเคราะห์ผล	 33
ปัญหาในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ..	34
ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนา	
อสังหาริมทรัพย์.....	38
กระบวนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์....	50
สรุปผลการศึกษา.....	56
 5. แนวทางการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรอง	 57

สรุปกระบวนการในการวางแผนกลยุทธ์	57
6. สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	68
สรุปผลการศึกษา.....	68
ข้อเสนอแนะ	72
บรรณานุกรม	76
ภาคผนวก	
ก. แบบสัมภาษณ์.....	78
ประวัติการศึกษา.....	81