

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทรศัพท์ 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8067 <http://www.arch.tu.ac.th> e-mail: info@arch.tu.ac.th

การศึกษาเรื่อง “การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์”

คำชี้แจง: แบบสัมภาษณ์ชุดนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบถึง การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยแบบสัมภาษณ์ชุดนี้ประกอบด้วย 4 ส่วน ได้แก่

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูล
- ส่วนที่ 2 ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- ส่วนที่ 3 แนวทางกระบวนการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- ส่วนที่ 4 วิธีการการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- ส่วนที่ 5 กระบวนการในตัดสินใจเลือกใช้แผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษามากที่สุด ขอความกรุณาท่านระบุคำตอบที่ตรงความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยคำตอบของท่าน จะใช้เฉพาะในการศึกษาเท่านั้น และขอรับรองว่าการให้ข้อมูลของท่านจะไม่เกิดผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน

นาย กอบมา อัครกิตติการ

นักศึกษาคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สาขา นวัตกรรมและการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ.....
 ตำแหน่ง.....
 สถานที่ทำงาน.....
 สถานที่สัมภาษณ์.....
 วัน/เดือน/ปี.....
 เวลา.....

ส่วนที่ 2 ด้านปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- 1) ตามทัศนะของท่านปัจจัยใดบ้างที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ [ปัจจัยภายใน (Internal Factors) ชื่อเสียงของบริษัท โครงสร้างองค์กร เวลา คนเจรจาต่อรอง ท่าเลที่ตั้งลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ อื่น ๆ ปัจจัยภายนอก (External Factor) กฎหมาย สภาพเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม คู่แข่ง คนเจรจาต่อรอง อื่น ๆ
- 2) จากปัจจัยข้างต้น แต่ละปัจจัยมีผลกระทบอย่างไรในการวางแผนกลยุทธ์

ส่วนที่ 3 แนวทางกระบวนการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- 1) ท่านมีกระบวนการอย่างไรบ้างในการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- 2) จากการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมาของท่าน ท่านประสบปัญหาใดบ้างที่ทำให้การเจรจาต่อรองไม่ประสบผล
- 3) ท่านมีแนวทางในการปรับปรุงแผนกลยุทธ์อย่างไร จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น
- 4) แผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองของท่านเป็นแบบ Win - Win หรือ Win - Lose เพราะเหตุใด
- 5) ปกติแล้วบุคคลใดในองค์กรของท่านเป็นผู้กำหนดกลยุทธ์ (โดยผู้บริหาร โดยมอบหมายให้หัวหน้างานแต่ละฝ่ายเป็นคนกำหนด โดยร่วมมือกันกำหนดและใช้แผนกลยุทธ์ โดยสนับสนุนให้ผู้อื่นจัดทำ)

6) ท่านมีการกำหนดและจัดการองค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านี้อย่างไรในการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- พันธกิจ (Mission Statement)
- เป้าหมายและวัตถุประสงค์ (Goals and Objective)
- การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (Assessing external milieu)
- ตัวแปรหรือปัจจัยที่ทำการไปถึงพันธกิจ (Key variables)
- การตัดสินใจเลือกใช้กลยุทธ์ (Recommending final strategy)

ส่วนที่ 4 ด้านกระบวนการในตัดสินใจเลือกใช้แผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- 1) ท่านมีวิธีการตัดสินใจอย่างไร ในการเลือกใช้กลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ กรุณาระบุเหตุผล (การใช้ฉันทามติ การใช้เสียงข้างมาก การให้ผู้นำกลุ่มเป็นลงฉันทามติ การให้ผู้นำเป็นผู้ชี้แนะ การใช้หลายวิธีร่วมกัน)
- 2) ท่านใช้เกณฑ์อะไรบ้าง ในการตัดสินใจเลือกใช้กลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ กรุณาระบุเหตุผล

ส่วนที่ 5 ด้านวิธีการการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- 1) หลังจากเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมได้แล้ว ท่านมีวิธีการดำเนินการเจรจาต่อรองอย่างไรจากแผนกลยุทธ์ ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- 2) หากเกิดปัญหาระหว่างการเจรจา ท่านมีวิธีแก้ปัญหาอย่างไรในการดำเนินการเจรจาต่อรอง สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์