



**BUSINESS
NEGOTIATION
STRATEGY GROUP**

비즈니스를 성공으로 이끄는 협상 공식

비즈니스협상전략그룹
협상교육프로그램 소개자료



“ 오직 협상만을 연구합니다 ”

Beyond Negotiation Skills, Up to Synergistic Negotiation

비즈니스 협상전략그룹

업무성과에 직결되는
실전 비즈니스
협상교육

오직 비즈니스 성과에 직결되는 실전 협상교육을 지향합니다.
BNSG 협상교육 수강자의 94.6%가 비즈니스 결과에
직접적 도움을 받았다고 응답하였습니다.

실무와 학문을 아우르는
국내 최고 수준의
협상전문가 직강

강의만을 위한 강사를 지양합니다.
실제로 비즈니스 협상을 業으로 하는
최고의 실무전문가들과 함께 합니다.

키워드 중심의
협상공식/ NPS를 활용한
시스템적 접근방식

오래된 협상 이론들을 나열하는 협상강의를 지양합니다.
교육 이후에도 남을 수 있는 키워드 중심의 협상공식을 제공하고,
NPS 활용한 체계적 시뮬레이션 교육으로 실전 협상을 대비합니다.

*NPS : Negotiation Preparation Sheet

LECTURER PROFILE



류재언 변호사

홍콩과 한국의 글로벌기업과 로펌의
기업분쟁/계약협상 전문가로
풍부한 경험을 쌓은 류재언변호사는
하버드로스쿨 협상프로그램[PON]을 수료한
최고 수준의 협상전문가 입니다

현황 **비즈니스협상전략그룹 수석전문가**

법무법인 율본 파트너 변호사 [기업전담팀]
중앙일보 협상칼럼니스트

경력 **하버드로스쿨 협상과정 [PON] 수료**

홍콩 BASF 아시아 본부법무실 변호사
BASF KOREA 법무실 변호사

저서 **『류재언 변호사의 협상 바이블』 2018**

방송 **CBS 세상을바꾸는시간15분, 연합뉴스TV 청산유수 등**

협상자문 **홍콩BASF – TODA Japan 합작법인설립 자문**

실리콘밸리 S기업의 국내 기업 투자계약 자문

국내기업 – 유럽기업/중국기업 간의 계약협상 자문

기업 인수합병 협상 자문 등 다수

REFERENCE

기업교육

| | | |
|------------------------|-------------------------|------------------|
| 삼성전자 무선사업부 임원협상교육 | 한국은행 임직원 협상력강화 프로그램 | 현대백화점 협상워크샵 |
| 삼성전자 해외법인장 양성과정 | CBS 세상을 바꾸는 시간 15분 협상강연 | 프루덴셜 세일즈협상워크샵 |
| 삼성전자 MBA 리더직군 협상워크샵 | 신세계인터네셔날 협상력강화 프로그램 | 빙그레 세일즈협상워크샵 |
| 스타벅스코리아 임직원 협상 워크숍 | LG화학 협상력강화 워크샵 | GS 칼텍스 협상워크샵 |
| 현대자동차그룹 미래인재개발마인드교육 | 한라그룹MBA 협상워크샵 | GS 글로벌 협상력강화워크샵 |
| 롯데그룹 신임임원 협상력강화 워크샵 | 현대엔지니어링 협상력강화 프로그램 | GS 홈쇼핑 MD 협상교육과정 |
| SK그룹 구매협상력강화 프로그램 | 삼성엔지니어링 프로젝트리더프로그램 | 한국뉴욕주립대 협상특강 |
| 미래에셋 팀장 협상력강화 워크샵 | 퍼시스그룹 팀장 협상력강화 프로그램 | 한국야쿠르트 협상워크샵 |
| 삼성멀티캠퍼스 공개협상 프로그램 | 대한변호사협회 협상력 강화 프로그램 | 삼성웰스토리 리더직 협상특강 |
| KMA LEADERS FORUM 2018 | 교보문고 북모닝CEO 협상강의 | LG아워홈 점장 협상워크샵 |
| KB국민카드 협상실무자 교육 | WeWork Korea 비지니스협상 워크샵 | 풀무원 본부장 협상워크샵 |
| 삼성SDS 구매전략 프로그램 | 패스트파이브 임직원 협상교육 | 광동제약 협상워크샵 |
| 홈플러스 Mall 협상 프로그램 | NC소프트 임직원 협상교육 | MBC 협상력 강화 워크샵 |
| 11번가 MD협상력 강화 프로그램 | 농협중앙회 임직원 협상워크샵 등 | 한국관광공사 투자계약협상 |



협상교육 컨텐츠 제휴현황

Negotiation Contents Collaborations

비즈니스협상전략그룹은 최고의 컨텐츠 전문 기업들과 협업하여 대체불가능한 컨텐츠를 만들어가고 있습니다.



월간 세바시 클래스 (19' 4월)
아무도 가르쳐주지 않는 일잘려 노하우
세바시 특강 (18' 10월)
관계가 행복해지는 협상의 기술 (988회)



‘비즈니스 커뮤니케이션의 한 수
멀티캠퍼스 협상공개교육
(2017년~2019년 현재)



BNSG 협상스쿨 공개교육 X 야나두
야나두 클래스 협상교육 컨텐츠 기획



‘일하는 사람들을 위한 협상 A to Z’ (2019)
‘스타트업을 위한 협상 인사이트 3.0’(2017)
퍼블리 디지털 컨텐츠 발행



‘류재언 변호사의 협상스쿨’
중앙일보 협상 칼럼 기고



‘협상은 어떻게 삶의 무기가 되나’
트레바리 클럽 운영 (19' 4월)



월라 류재언변호사의 협상 MBA 19' 7월

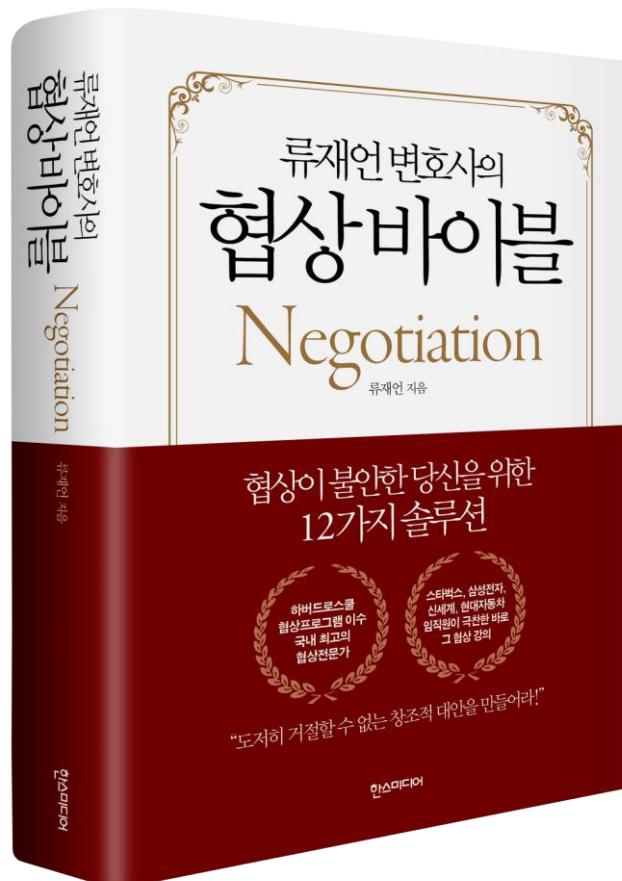


YES를 이끌어내는 협상법
브런치 협상 칼럼 연재 중



마이크임팩트 명사들의 빅퀘스천
류재언변호사의 협상 컨텐츠

LECTURER'S BOOK



“어떻게 협상할 것인가”
“협상력의 차이는 무엇으로 결정되는가”

교보문고•YES24 베스트 셀러(2018) 베

비즈니스 협상 전략 그룹 **류재언 변호사**가
이야기하는 협상에 대한 모든 것

협상이 불안한 당신을 위한
12가지 솔루션 **『협상바이블』**

2018년 6월 21일 출간, 한스미디어



낡은 협상 지식을 지양 합니다

비즈니스협상전략그룹은
실무협상전문가와 함께
비즈니스 현장에서 활용할 수 있는
협상교육을 제공합니다





BNSG
기업대상
협상교육



Leaders Morning Forum

지식이 리더를 바꾼다
리더가 세상을 바꾼다

Consilience
Convergence
Globalization / Business Ethics
Culture
Trend 韩国
Leader
Innovation
Industry
Humanities

KMA 한국능률협회

BNSG
기업대상
협상교육

LECTURER PROFILE



류재연 변호사

홍콩과 한국의 글로벌기업과 로펌의
기업분쟁 및 계약협상 전문가로 근무하며
풍부한 경험을 쌓은 류재연변호사는
하버드로스쿨 협상프로그램[PON]을 수료한
최고 수준의 협상전문가입니다

현황
비즈니스협상전략그룹 수석전문가
법무법인 윤문 파트너 변호사 [기업진담팀]
중앙일보 협상칼럼니스트

경력
하버드로스쿨 협상과정 [PON] 수료
홍콩 BASF 아시아 본부법무실 변호사
BASF KOREA 법무실 변호사

저서
『류재연 변호사의 협상 바이블』 2018년 베스트 셸리
CBS 세상을 바꾸는시간 15분, 연합뉴스TV 청간유수 등
방송
홍콩BASF – TODA Japan 합작법인설립 자문
실리콘밸리 5기업의 국내 기업 투자계약 자문
국내기업 – 유럽기업/중국기업 간의 계약협상 자문
협상자문
기업 인수합병 협상 자문 등 다수

KMA LEADERS FORUM 2018

Learning Plus

INDUSTRY 4.0시대 HRD 솔루션

KMA 러닝플러스



CONTENTS PLATFORM



SYSTEMATIC PROCESS



CUSTOMIZING SOLUTION

류재연

변호사

KMA LEADERS FORUM



비즈니스 협상교육 구성

비즈니스협상전략그룹의 차별화된 협상교육 커리큘럼 [16H]

협상스쿨 1일차

오리엔테이션 [0.5H]

교육내용 및 대표강사 소개
참여자 상호 인사
성공적인 협상이란?

시뮬레이션 1 [2.0H]

커피원두 수출 경쟁입찰
가격 협상 시뮬레이션
[2:2 팀별 협상 진행]

수익분석표 작성
협상 결과 피드백

BNSG 협상공식 1 [2.0H]

목표, 요구, 욕구
숨은 이해관계인, 기준제시
창조적대안, BATNA

시뮬레이션 2 [3.0H]

뮤지컬 배우 캐스팅
협상 시뮬레이션
[2:2 팀별 협상 진행]

계약서 체결
협상 결과 피드백

Wrap-up [0.5H]

협상 공식, 시뮬레이션
피드백 등 강의내용 정리

협상스쿨 2일차

BNSG 협상 공식 2 [2.0H]

타이밍, 협상유형,
감정, 준비, 신뢰, 라스트딜

사전협상 준비방법 [0.5H]

NPS 작성법 실습
[*Negotiation Preparation Sheet]

시뮬레이션 3 [2.0H]

연봉 협상 시뮬레이션
[연봉, 인력, 스탑옵션
등 1:1 대면 협상]

계약서 체결
협상 결과 피드백

시뮬레이션 4 [3.0H]

해외 라이선스 협상
시뮬레이션
[3:3 팀별 협상]

계약서 체결
협상 결과 피드백

Wrap-up [0.5H]

과정 마무리
수료증 전달
우수 참여사 포상

비즈니스 협상교육 구성

비즈니스협상전략그룹 협상교육 구성

키워드 중심의 협상공식을 활용 비즈니스 실제사례를 통한
실전협상 시뮬레이션으로 최적의 협상 솔루션을 제시합니다



비즈니스 협상교육 구성

12가지 키워드로 배우는 비즈니스 협상공식

하버드 로스쿨 협상 이론을 바탕으로 BNSG에서 자체 개발한
체계화된 공식을 통해 협상에 필요한 핵심 키워드를 제시합니다



비즈니스 협상교육 구성

비즈니스 협상 실제 사례

30여 가지 실전 비즈니스 협상 케이스를 제시하여 협상 키워드의 이해도를 높입니다



30여 가지
실전 비즈니스
협상 CASE

비즈니스 협상교육 구성

비즈니스협상전략그룹 협상 실전 시뮬레이션

BNSG가 연구하여 독자적으로 개발한 시뮬레이션을 바탕으로 몰입형 강의를 제공합니다
실전 시뮬레이션과 전문가 피드백을 반복하는 교육 방식을 통해
참여자의 실무 협상 역량을 향상시킵니다

1

1단계 시뮬레이션 준비



시뮬레이션 상황 설명

협상 시나리오 배분

팀별 R&R 숙지

2

2단계 실전협상



내부 전략회의 진행 NPS 작성

BNSG가 자체개발 협상준비 시트지 NPS [Negotiation Preparation Sheet]

실전 협상 진행[개인, 팀] 계약 체결

실전 협상 과정 비디오 촬영

3

3단계 전문가 피드백



비디오 촬영 분석/ 피드백

참여자 상호 피드백

협상결과 피드백

비즈니스 협상교육 구성

비즈니스협상전략그룹 협상 실전 시뮬레이션 예시

STEP 1

시뮬레이션 상황 설명 및 협상 시나리오 배분



STEP 2

협상 상황 분석 및 내부 전략회의 돌입



STEP 3

1:1
실전 협상 진행



STEP 4

팀 단위
실전 협상 진행



STEP 5

협상 종료 후
계약체결



STEP 6

협상결과 분석 및
영상 피드백 제공



STEP 7

협상 참여자 간
상호 피드백 시간



STEP 8

전체 Q&A 세션 및
협상 시뮬레이션 마무리



협상교육 컨텐츠 레퍼런스

Negotiation Contents Reference

비즈니스협상전략그룹의 협상교육컨텐츠는 하버드로스쿨협상프로그램(PON), 와튼스쿨, MIT, 스탠포드, 켈러그, 인시아드 등 세계최고 학술연구기관의 Executive Education Program에서 발행되는 논문, 저널 및 아티클 등을 참조 및 반영하여 기획됩니다.



협상
컨텐츠
레퍼런스

협상은 기술이 아닙니다

비즈니스협상전략그룹은
공식화된 이론과 실전 시뮬레이션으로
체계적으로 협상을 체득하고
실전에 대비할 수 있는 솔루션을 제공합니다



비즈니스 협상교육 커리큘럼

비즈니스협상전략그룹의 차별화된 협상교육 커리큘럼

BNSG가 연구하여 독자적으로 개발한 시뮬레이션을 바탕으로 각 분야의 전문가를 위한 7가지 차별화된 커리큘럼을 제공합니다

비즈니스협상전략그룹
협상교육
7가지 차별화된
커리큘럼

01

12 키워드로 배우는 비즈니스 협상

비즈니스협상전략그룹 12가지 협상
키워드를 통해 협상의 기본기를
익히는 실무역량 향상 교육

02

구매 협상 역량 강화

구매 협상의 특징과 매커니즘을
파악하여 최상의 조건으로 제품/
서비스를 구매하는 교육

03

세일즈 협상 역량 강화

세일즈 3단계 협상법과 신뢰도
그래프를 통해 사람과
세일즈를 동시에 얻을 수 있는 교육

04

YES를 이끌어 내는 선택법

비즈니스협상전략그룹 선택력 향상
7가지 키워드를 통해 조직 내/외부 갈등
상황을 해결할 수 있는 교육

05

실전비즈니스 협상과정

기업 상황에 맞는 협상 시뮬레이션을
통해 실질적인 협상력을
강화할 수 있는 교육

06

임원 대상 협상전략 워크샵

기업 임원의
협상력 강화를 위해 개발된
실전 협상전략 워크샵

07

비즈니스협상전략그룹 협상 최고위 과정

매 순간이 협상의 연속인 CEO를
위한 국내 최고 수준의 협상
솔루션 교육

비즈니스 협상교육 효과

체계화된 교육으로 성공적인 시너지 협상을 보장합니다

“비즈니스 협상은 매출과 비용에 직결된다.
BNSG의 협상 교육을 들은 뒤 수차례 협상 상황에서
수억원을 세이브할 수 있었다.
이후 주위 기업에 BNSG를 적극 소개하고 있다.”

_ 야나두 김민철 대표



“클라이언트를 만날 때마다 체계화된 협상에 대한 갈증을 느껴왔다.
BNSG의 협상교육은 이에 대한 가장 완벽한 솔루션을 제시한다.”

_ 서비스플랜 강지현 대표



“기업을 경영하는 것은 끊임없는 협상의 연속이다.
뛰어난 경영자는 뛰어난 협상가이어야 한다.”

_ 센트럴그룹 강상우 부사장



교육만족도조사

97.8%

교육생 만족도
설문조사
최고점 비중

협상교육추천

96.2%

개인 및 기업
적극추천
설문조사 응답율

실무능력향상

94.6%

실무 협상
역량 향상
설문조사 응답율



비즈니스협상전략그룹의 차별화된 협상교육 커리큘럼

본 과정은 기업 협상 실무자들의 실질적인 협상력을 강화 시킬 수 있는 최선의 솔루션을 찾기 위해 BNSG 연구팀의 독자적인 연구를 통해 개발되었습니다.



BNSG 협상스쿨 교육일정

2019년 BNSG 협상스쿨 연간 교육일정

주말 양일 오전 9시-오후 6시, 총 16시간으로 진행되는 Intensive Program으로,
장소는 강남역에 위치한 야나두 스페이스에서 진행됩니다.

BNSG 협상스쿨 교육일정 [주말 2일 교육 | 총16시간]

**BNSG
1기**

2019년
2.23[토] 2.24[일]

**BNSG
2기**

2019년
4.27[토] 4.28[일]

**BNSG
3기**

2019년
7.20[토] 7.21[일]

**BNSG
4기**

2019년
9.28[토] 9.29[일]

**BNSG
5기**

2019년
11.30[토] 12.1[일]

**BNSG
ALUNI
NIGHT**

2019년
12.6 [금]



현직 협상전문가가 제공하는
최고 수준의 협상교육을 경험하세요



**BUSINESS
NEGOTIATION
STRATEGY GROUP**

교육기획팀 이명관 책임컨설턴트

TEL 02_498_2096

E_MAIL bnsgmaster@gmail.co.kr

WEBSITE <http://bnsg.co.kr>



Beyond
Negotiation Skills,
Up to
**Synergistic
Negotiation**

여러분의 성공적인
비즈니스를 보장합니다