

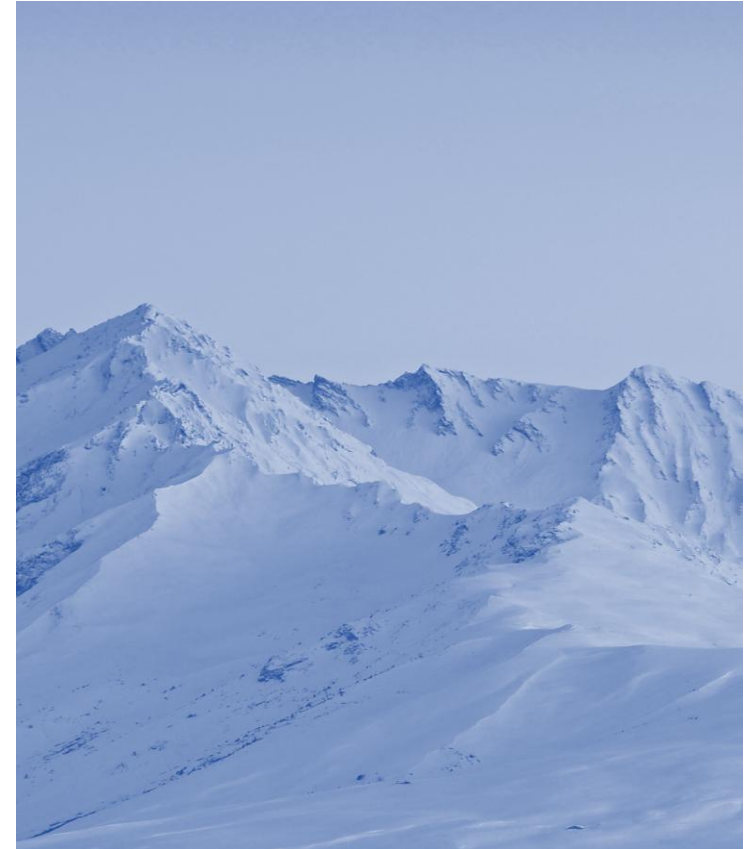
SNRLAB 협상 교육 제안

하버드 협상법 기반 교육

심화 과정 - Advanced



www.snrlab.com



내용

- 제안 요약
- 강사 : 이성대 소장 소개
- 심화과정 시간표
- 협상 역량 체화 방법
- 예산



제안 요약

과정 목표

기본 개념에 심화 내용을 포함하여 실무 적용 시 협상 가능성 제고
롤 플레이 실습을 위한 시나리오 난이도 중하 → 중
실무 상의 문제에 대한 Q&A

전제 사항

기본 과정 이수 후, 심화 과정 진행
기본 과정 비이수자도 있음 – 기본과정 참고 도서 사전 학습 (협상레버리지)
6월, 8시간 – 2차수 진행

이성대 소장 소개

실무에서의 경험과, 대학에서의 교육/연구 경력

전략적협상연구소 소장(2017 - 현)

하버드 대학의 협상 세미나 과정 국내 최다 이수

글로벌 회사 실무 경험 (1997 - 2011)

협상 전문 저서 - 협상 레버리지, Yes를 이끌어 내는 협상법, 완벽한 프로젝트는 어떻게 만들어 지는가
포항공대 교수 경력 - 엔지니어링대학원 (2011-2018)

국제 협상 세미나 연수

Harvard Negotiation Master Class 수료 (2018)

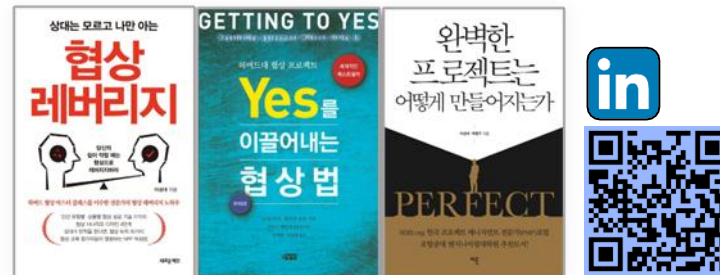
Harvard Successful Deal Making Course 수료 (2015)

Harvard Negotiation & Leadership 수료 (2013)

Harvard Difficult Business Conversation 수료 (2005)

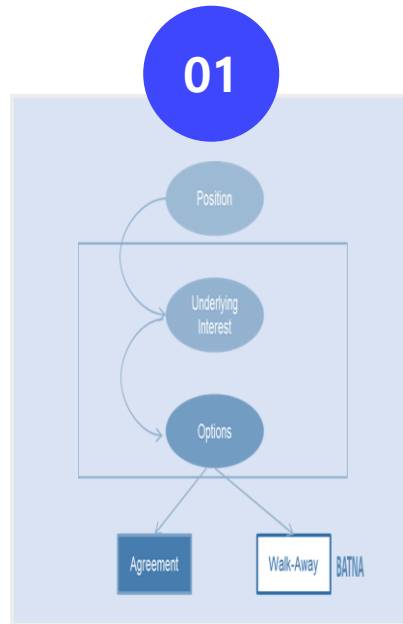
Wharton Executive Negotiation Seminar 수료 (2014)

Huthwaite Negotiation Course 수료 (2001)



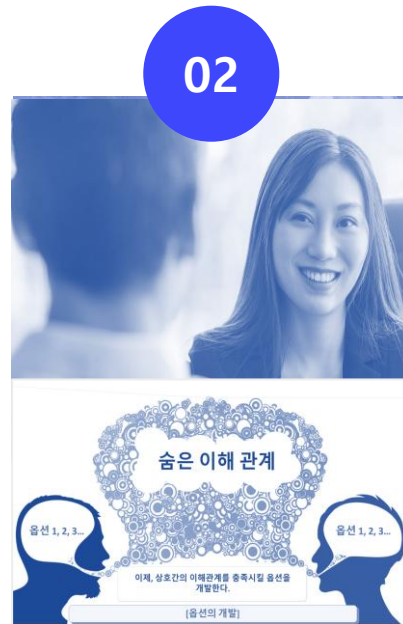
협상 교육 프로그램 목표

체계적 협상 방식 이해 및 실습과 피드백을 통해
국제 수준의 협상력 체화 목표



협상 기본 체계 이해

협상 준비의 기본 이해
상대방 이해와 대응
상호 합의를 위한 방안
하버드 대학 협상이 기술
BATNA 의 이해와 개선



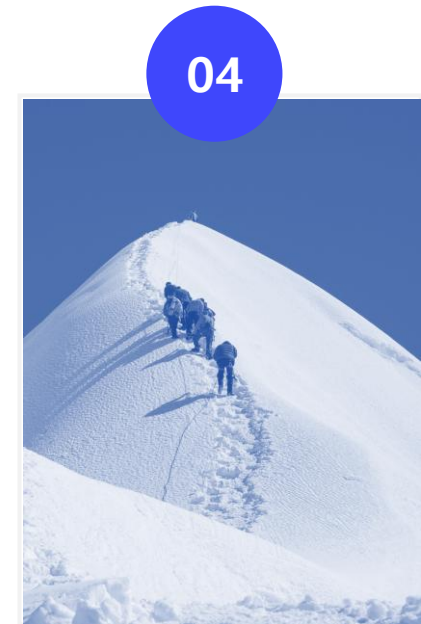
협상 롤플레이 실습

협상 시나리오 기반 실습
NPP 도구의 활용
1:1 또는 N:N 실습
2자 혹은 3자 이상 협상
협상 준비 및 테이블 협상



실습 결과 피드백

실습 내용 동영상 리뷰
협상 내용에 대한 피드백
협상 외적 동작 피드백
상대방과의 콜드 리딩



기대 효과

다양한 사업 진행 시 어려운
협상 상황에서의 역량 개선
국제 수준의 협상법을 통해
해외 사업 시에도 대응력 강화

심화 과정 -1

협상의 기본 개념의 내용들에 대한 심층적 이해
보다 복잡한 케이스에 대한 협상 롤 플레이

적정수강인원: 10 명

Pre-requirement

1. 기본과정이수
2. 협상 레버리지
완독 및 해당
내용 정리



시간	주제	비고
1H	기본 과정 내용 Summary - 배운 내용 재정리와, Recall	<ul style="list-style-type: none"> 강사 소개와 진행 소개 참고도서: Getting To Yes (Yes를 이끌어 내는협상법)
1H	협상이 어려워 지는 이유와 이를 해결 하는 방안들 - 협상이 어려워 지고 논쟁으로 가는 이유와 방지하기 위한 방안 - 상대와 합의 하기 위한 접근 방법	<ul style="list-style-type: none"> 강의
1.5H	Set up 협상을 위한 사전적 조치 - 누가 의사 결정권자 인가? - 순조로운 협상을 위해 어떤 조치가 필요한가? - 어떤 사람이 협상에서 더 높은 성과를 보이는가?	<ul style="list-style-type: none"> 실습
3.5H	복합적 문제 협상 시뮬레이션 롤플레이 (준비 - 실습 - 피드백 순) - 협상 준비 및 팀 준비 토의 (1H) - 협상 롤플레이 협상 실습 진행 (1.5H) - 협상 동영상 분석과 토의 (0.5H) - 협상 실습 내용에 대한 피드백 (0.5H)	<ul style="list-style-type: none"> N;N 의 협상 실습 준비 - 실습 -영상 - 피드백 협상 개선 방안 도출
1H	협상 실무에서의 어려움과 해결 방안 공유 - 협상에 뛰어난 조직의 특성 - Q&A	<ul style="list-style-type: none"> 강의 및 Q&A

심화 과정 -2

협상 실습 2회를 통한 주요 핵심 기술의 이해와 체화
 행동 중점 실습 및 협상 사전 준비 및 대응 중점 실습

적정수강인원: 10 명

Pre-requirement

1. 기본과정이수
2. 협상 레버리지
완독 및 해당
내용 정리



시간	주제	비고
1H	기본 과정 내용 Summary - 배운 내용 재정리와, Recall	<ul style="list-style-type: none"> 참고도서: Getting To Yes (Yes를 이끌어 내는협상법)
1.5H	협상의 행동 개선을 위한 실습 - 나의 협상 행동이해 - 상대의 행동 이해와 대응	<ul style="list-style-type: none"> 실습과 피드백
1H	Set up 협상을 위한 사전적 조치 - 누가 의사 결정권자 인가? - 순조로운 협상을 위해 어떤 조치가 필요한가? - 어떤 사람이 협상에서 더 높은 성과를 보이는가?	<ul style="list-style-type: none"> 강의
3.5H	복합적 문제 협상 시뮬레이션 롤플레이 (준비 - 실습 - 피드백 순) - 협상 준비 및 팀 준비 토의 (1H) - 협상 롤플레이 협상 실습 진행 (1.5H) - 협상 동영상 분석과 토의 (0.5H) - 협상 실습 내용에 대한 피드백 (0.5H)	<ul style="list-style-type: none"> N;N 의 협상 실습 준비 - 실습 -영상 - 피드백 협상 개선 방안 도출
1H	협상 실무에서의 어려움과 해결 방안 공유 - 협상에 뛰어난 조직의 특성 - Q&A	<ul style="list-style-type: none"> 강의 및 Q&A

직원의 협상 역량 체화 – 적정 교육 시간, 자기 계발 노력, 실무 적용, 피드백 필요

수영 연습 처럼 협상 역량 체화 과정



적정 최소 교육 훈련

최소 3학점의 시간

교육 훈련에 필요한 최소한의 시간 투자 필요.

적정 시간 32- 40시간

자기 계발 노력 지원

교육, 도서 자료 활용

교육 후, 교육 내용, 관련 도서 및 정보 등을 모두 활용하여 정기적인 자기 계발 필요

실무에 상시 적용 노력

임직원의 실무 동시 적용

교육으로 배운 내용의 일부라도 상시적으로 임직원이 공통적으로 적용하며 체계적 협상문화 시도

협상 실무에 피드백

실제 과정,결과에 피드백

협상 진행 과정과 결과에 대한 피드백을 통해 지속적인 교정과 협상 역량 개선 노력필요

서비스 – 다양한 니즈 반영 교육, 자문, 협상팀 구축 등

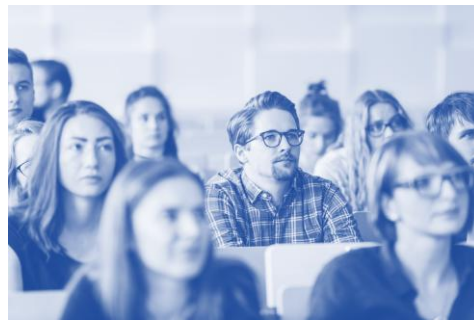
교육 및 자문 서비스



협상팀 조직 및 개발

협상전문가팀 구성

사내 협상전문가로 구성된 팀을 조직화 하며, 이에 필요한 매뉴얼, 가이드 및 사내 임직원 역량 개발 교육자료 개발



협상 역량 교육

임직원 대상 교육

임직원의 사업 내용에 맞는 협상 역량을 교육 하며, 실습과 피드백을 통해 협상을 체화하고 협상 역량을 개선



조직 협상 문제 자문

조직내 협상 문제 해결

일상적으로 일어나는 협상 문제에 대해 자문하여 해결점을 찾도록 하며, 조직내 협상 프로세스, 정책 등을 셋업



협상 프로젝트 컨설팅

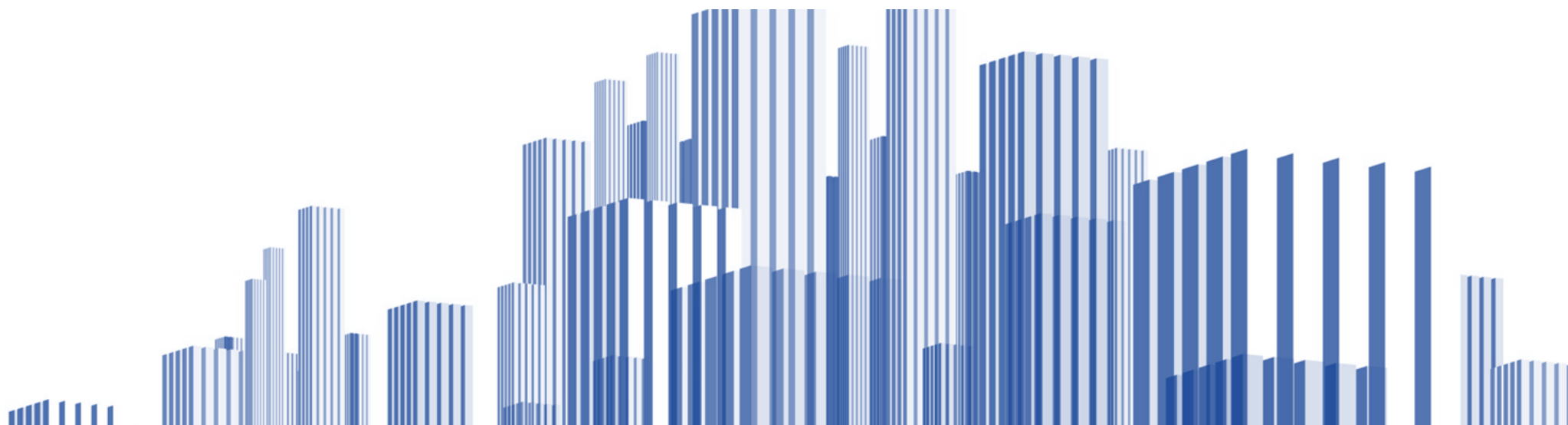
프로젝트 협상 컨설팅

중요 프로젝트에 대해 장기적으로 참여 하며 협상 문제를 직접적으로 해결하고, 협상팀을 위해 자문과 자료 제시

예산

계산서 발행 (부가세별도)

- 1일 과정 – 700 만원



레퍼런스

다음 회사/기관들이 협상 역량을 개선 하였습니다.
3년, 1년 장기 과정에서 1일 과정 등 다양한 과정을 진행 하였습니다.



- 기업 협상팀 Center of Excellence 구축 및 협상 자문 (1y)
- 기업 장기 협상 교육 – 기본(3.5d), 심화(5d), 마스터(40Hrs), 임원 과정(3d)
- 해외법인 현채인 대상 계약협상 (2d)
- 협상 전문가 교육 (2d)
- 계약 리스크와 협상 세미나 (2d)
- 프로젝트관리와 협상(2d)
- 자동차 SW 개발 프로젝트 협상(2d)
- 해외사업개발과 협상(3d)
- EPC 계약 협상(3d)
- 기업 협상특강 (2-4h)

연락

휴대폰 : 010 - 2088 - 9461

이메일 : sdlee@snrlab.com

