

# AI협상교육을 선도하는 네고컨설팅

네고컨설팅 AI협상전문  
since 2003

회사 소개  
AI협상 과정 안내

# Table of contents



## 01 회사 소개

네고컨설팅은? / 대표 소개

## 02 실전 AI-Powered 협상교육 과정 소개

개발 배경과 교육의 목표 / 과정의 특징 / 학습 포인트

## 03 AI협상코치

## 04 협상교육 프로그램의 설계

프로그램의 배경 / 프로그램의 구조 / 실습 중심의 참여형 학습

## 05 협상교육 프로그램

- AI 협상실무 과정
- AI 세일즈협상 과정(커스터마이징 과정) / AI 구매협상 과정
- AI 건설협상 과정
- AI 빅딜협상 과정 / AI 가격협상 과정
- 협상리더십 과정 / 문제해결 설득협상 과정
- 협상 특강

## 06 Reference

## 07 강의 문의

## 1.1 네고컨설팅은

### 고객사의 이익 향상을 교육 목표로

---

실무에 바로 적용이 가능한 현장 중심의  
협상 교육을 통해 고객사의 이익 향상을  
협상 교육 목표로 삼고 있습니다.

### 20년간 오로지 협상교육만

---

2003년 회사 설립 이후 20여 년간  
오로지 협상교육만 고집해온  
협상교육 전문 회사입니다

### 인공지능 기술을 접목한 AI협상교육

---

AI시대에 걸맞는 AI협상코치를  
도입하여 차별적이고 혁신적인  
AI협상교육 서비스를 제공합니다.

## 1.2 대표 소개



**김상철 박사**  
(협상 전문가)

## 2010년 한국HRD명강사 대상 수상

### 학력

- 성균관대학교 토목공학/법학
- 성균관대학교 경영학 석사
- 성균관대학교 경영학 박사(협상 전공)

### 경력

- 법률사무소 근무 (민사 송무 담당)
- 손해보험회사 근무 (법인 영업 및 영업소장)
- 세일즈기법 전문 강사
- HRD컨설팅사 근무(강사 & HRD컨설턴트)
- (현) 네고컨설팅 대표

### 논문 저서

- 협상참여자의 협상상황과 태도가 협상전략과 성과에 미치는 영향에 관한 연구 (박사학위 논문)
- 산업재 판매기업의 협상전략에 관한 연구(2005년 한국 마케팅 학회)
- 한 권으로 끝내는 협상완전정복(더난출판사)
- 나대리의 유쾌한 협상(더난출판사)
- 나대리 협상왕 도전기(이러닝)

2003년 부터 국내 기업과 각종 단체에 약 1,500여 회 협상 강의

### ♠ 개발 배경과 교육의 목표

AI 시대의 협상은 인간과 AI의 시너지를 통해 성과를 극대화합니다. AI가 방대한 데이터 분석과 시뮬레이션으로 최적의 전략을 수립하면, 인간은 감정, 신뢰, 창의적 판단과 같은 고유 역량을 발휘해 최종 의사결정을 내립니다. 이러한 협업은 최상의 결과를 이끌어내고 신뢰 관계를 강화하며, 조직 전체의 협상 역량을 지속적으로 발전시키는 핵심 동력이 됩니다.

### ◆ 과정의 특징

- AI 기반 맞춤 분석·전략 제공(유사사례, BATNA/ZOPA, 리스크 등)
- 실전 과제 셀프 커스터마이징 & 시뮬 훈련으로 취약점 개선
- AI협상코치가 현업 적용을 위해 수료 후 1개월간 팔로업 지원(협상 시뮬레이션 실습 질문·재협상·합의문 보완) 지원

### ♥ 학습 포인트

- 준비: AI협상코치로 이슈맵·BATNA·ZOPA 도출, 유사사례·시나리오 생성, 리스크 구조화.
- 전략 수립: 목표·우선순위 정렬 후 앵커링·조건부 양보 설계, 메시지 프레이밍 확정.
- 실행: 상대 신호·맥락을 읽고 관계·분위기 조율, 현장 톤·타이밍 조정.
- 타결·문서화: 합의 조건 정리 후 합의문·체크리스트·리스크 체크로 불확실성 축소(AI 문서화 반영).
- 사후·재협상: AI협상코치의 교육 후 1개월 팔로업으로 추가 질의·재협상 준비·문서 보완, 현업 적용 루프 완성.

AI 협상코치는 네고컨설팅 협상 교육 수료자가 교육에서 익힌 스킬을 현업에 빠르게 적용할 수 있도록, 수료 후 1개월간 무료로 제공되는 챗GPT기반의 협상코칭 서비스입니다.

AI 협상코치는 네고컨설팅의 다양한 협상 교육 커리큘럼과 내부 자료, 하버드·옥스퍼드 등 국내외 유수의 협상 교육·연구 콘텐츠, 다수의 전문 서적 및 논문을 바탕으로 설계되었습니다. 공개 자료뿐 아니라 비공개 내부 자료도 적절한 범위에서 반영하여 실천 중심 조언을 제공합니다.

최근 10년간 축적한 750여 건의 실제 협상 사례를 분석해, 교육생 개별 상황에 맞춘 1:1 코칭과 협상 시뮬레이션을 지원합니다. 이를 통해 목표 설정-전략 수립-메시지 구성-대안 마련까지 실무 전 과정을 단계적으로 돕습니다.

#### 주요 기능

- 교육 내용 요약 정리 제공
- 상황별 질문에 대한 맞춤형 응답 및 대안 제시
- 협상 대본/메시지 초안 생성과 피드백
- 시뮬레이션을 통한 리허설 및 개선 포인트 도출

#### AI협상코치 Type과 코칭 대상

- Business Type : 전사 실무자(신입~주니어) / 전략 담당자와 임원
- Sales Type : B2B 영업 실무 담당자 및 매니저
- Purchase Type : B2B 구매 관련 업무 담당자 및 매니저
- Price Type : 단가·조건 협상 빈도가 높은 영업/구매 실무자와 매니저
- Specialized Type : 건설현장 관리자와 같은 특정 분야 실무 전문가

※ 보안 정책 : 민감한 사내 업무 자료 유출 방지를 위해 협상 분석용 음성 파일 형식을 제외한 모든 비음성 파일의 업로드 분석을 엄격히 차단하고 있습니다.

### 4.1 프로그램의 배경

네고컨설팅의 협상교육 프로그램은 국내외 각종 협상 교육 프로그램과 논문, 서적 등 관련 자료를 참고하여 우리나라의 비즈니스 상황에 맞게 설계한 ‘실무 중심의 협상교육 프로그램’입니다.

#### < 개발에 참고한 협상 프로그램과 자료 >

- ◆ 미국 하버드대학교 Law School의 ‘PON(Program On Negotiation)



- ◆ 한국협상학회 ‘협상메뉴얼(2004년)



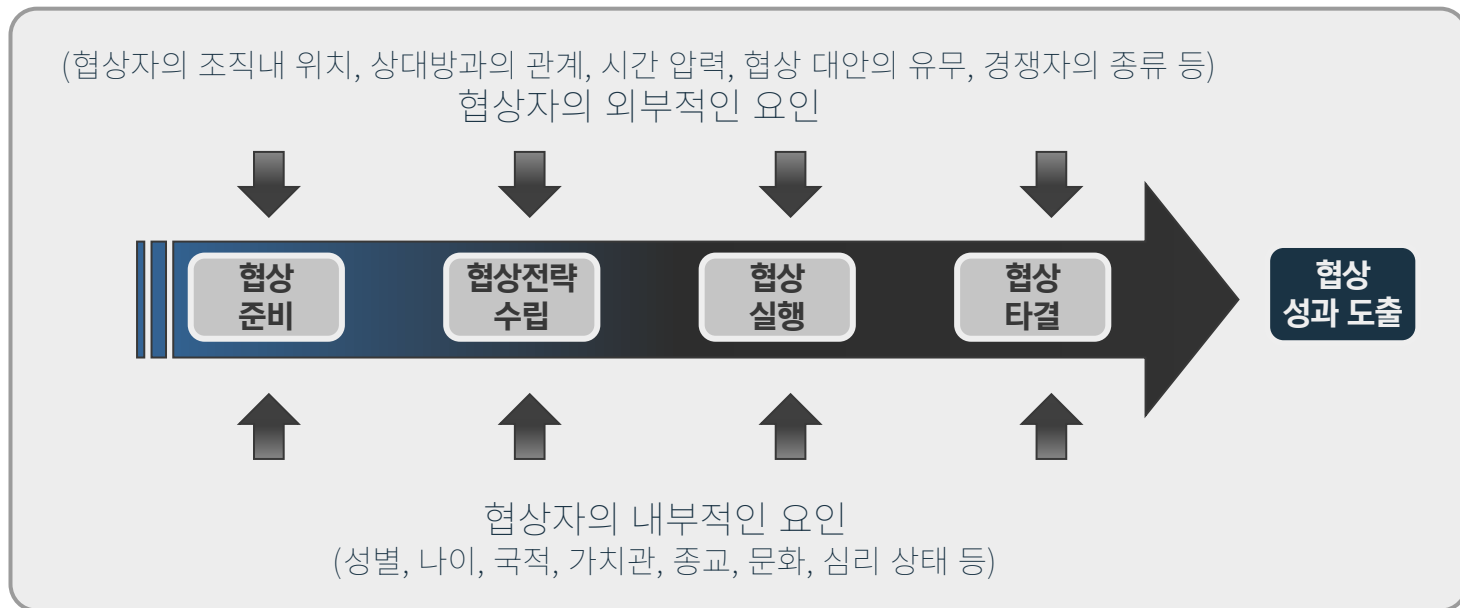
- ◆ 영국 옥스포드대학교 ‘Effective NEGOTIATIONG(Oxford Business English Skill)



- ◆ 기타 국내외 각종 협상 프로그램과 관련 서적, 논문 등

### 4.2 프로그램의 구조

네고컨설팅의 협상교육 프로그램은 협상 단계별 프로세스, 그리고 각 단계별 프로세스에 영향을 미치는 협상자의 내부적인 요인과 외부적인 요인을 동시에 고려하여 설계하였습니다.



## 4.3 실습 중심의 참여형 학습



달라몬드  
협상 실습



모니터 가격  
협상 실습



인테리어 공사비  
협상 실습



아마겔돈  
협상 실습



기업M&A  
협상 실습



My 협상 Case  
Mission 수립



협상 스타일  
진단 실습



My case R/P  
1:1 협상 실습



협상 상황  
진단 실습



설득 상대  
진단 실습



현업 적용  
Plan 작성

### 실전 AI-Powered 협상 실무 과정 (8~16h)

#### ♣ 교육 대상

- 핵심 실무자(영업·구매·전사 부서), 중간관리자·프로젝트 리더(PM), 경영진·임원

#### ♣ 교육 목표

- AI를 활용하여 협상 상황을 분석하고, 최적의 협상 전략을 설계하는 능력을 기릅니다.
- AI의 논리적 분석과 인간 고유의 감성 지능을 결합하여, 어떤 상황에서도 우위를 점하는 균형 잡힌 협상가를 양성합니다.
- AI 시뮬레이션을 통해 다양한 협상 상황을 예측하고, 유연하게 대처하여 협상 성공률을 높일 수 있는 역량을 향상 시킵니다

#### ◆ 과정 특징

- AI를 활용한 실무 중심의 커리큘럼 : 협상 준비부터 실행, 피드백까지 전 과정에 AI 도구를 통합하는 실전 프레임워크를 제공하여, AI를 비즈니스 협상의 강력한 파트너로 활용하는 방법을 배웁니다.
- 개인 맞춤형 AI 시뮬레이션 : AI 협상코치와의 가상 롤플레이팅을 통해 직무별 맞춤 시나리오를 반복 훈련하고, AI 기반의 상세 피드백으로 참가자의 협상 역량을 극대화합니다.
- 현장-성과 중심의 접근 : AI 분석과 인간 통찰력을 결합하여 실제 비즈니스 현장의 복합적인 협상 문제를 해결하고, 가시적인 협상 성과를 창출하는 데 집중합니다

## 실전 AI-Powered 협상 실무 과정 (8~16h)

| Module                                  | 모듈 학습 목표                                                                                   | 주요 내용                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| M 1. AI협상코치 온보딩 & 협상 케이스 생성             | AI 협상 코치 활용법을 완벽히 숙지하고, 협상 목표 설정 및 전략 수립의 기초 작업으로서 개인의 현재 협상 스타일과 성향을 AI 진단을 통해 명확히 파악합니다. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 챗GPT 설치 및 AI협상코치 접속</li> <li>• AI 협상 코치 기능 및 보안 가이드:</li> <li>• AI협상코치 사용을 위한 프롬프트 엔지니어링 기초</li> <li>• AI협상코치에 My 협상 Case 등록</li> <li>• 개인 협상 스타일 AI 진단</li> <li>• AI협상코치 실습</li> </ul> |
| M 2. AI 기반 전략적 협상 설계                    | AI를 활용하여 협상 전 필요한 모든 정보를 신속하고 깊이 있게 분석하고, 데이터 기반의 강력한 협상 전략을 수립합니다.                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• AI 활용 및 상대방 분석</li> <li>• AI 기반 시나리오 플래닝대방 분석</li> <li>• AI 분석 기반 협상목표 설정 및 대안 수립</li> <li>• 협상 커뮤니케이션 전략</li> <li>• AI협상코치 실습</li> </ul>                                               |
| M 3. AI-Powered 실전 협상 시뮬레이션 및 성과 창출 워크숍 | AI 코치와의 집중 실전 훈련을 통해 협상 실행력을 높이고, AI 피드백을 활용하여 현장 중심의 가시적인 성과를 창출합니다.                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• AI 협상코치와 실전 협상 시뮬레이션</li> <li>• AI 기반 실시간 피드백 및 전략 수정</li> <li>• 협상 후 AI 분석 리포트 활용</li> <li>• 현장 중심의 창의적 해결책 도출 워크숍</li> <li>• AI협상코치 실습</li> </ul>                                     |
| AI협상코치 팔로업 지원                           | 현업 적용을 위해 교육 수료 후 1개월간 지원 (자신의 모바일, pc 로 챗GPT에 접속해서 사용)                                    |                                                                                                                                                                                                                                  |

👁 6h 미만의 교육은 AI협상코치 실습이 어려운 관계로 일반 과정으로 진행합니다.

## 실전 AI-Powered B2B 세일즈협상 과정 (8~16h) / 카스터마이징 과정

우리 회사에 '딱! 맞는' 세일즈협상 전략이 필요하시다고요?

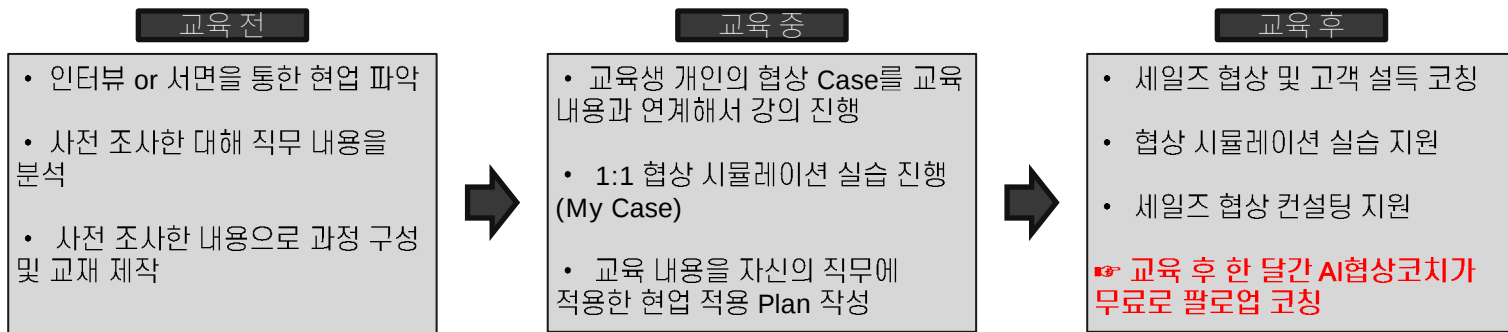
혹시 이런 고민을 하고 계신가요?

“우리 제품은 특성이 다른데… 우리 회사에 딱 맞는 세일즈 협상 전략이 있을까?”

네고컨설팅의 'AI세일즈 협상 과정'이 그 고민을 해결해 드리겠습니다.

네고컨설팅은 사전 조사·분석을 통해 귀사의 제품과 영업 특성을 파악하고, 그 결과를 반영해 커리큘럼·교재·실습을 업종별로 카스터마이징합니다. **별도의 카스터마이징 비용은 없습니다!**

■ 카스터마이징(Customizing) 프로세스



### 실전 AI-Powered B2B 세일즈협상 과정 (8~16h) / 카스터마이징 과정

#### ♣ 교육 대상

- B2B 세일즈 실무자 – 고객사와의 거래 조건 협상에 직접 참여하는 영업 담당자
- Key Account Manager 및 영업 리더 – 주요 고객과의 협상 결과가 매출과 이익에 직결되는 중간관리자
- 고객 대응 부서 – 영업, 마케팅 등 정기적 고객과 협상을 수행하는 실무자

#### ♣ 교육 목표

- 매출 극대화 협상 전략 습득 – 단순 할인 방어가 아닌, 이익 중심의 협상 기법 학습
- 고객 관계 관리 능력 강화 – 협상 후에도 장기 파트너십을 유지하는 커뮤니케이션 역량 확보
- 실전 적용력 강화 – 대형 고객, 까다로운 협상 상황에서 즉시 활용 가능한 스킬 체득

#### ◆ 과정 특징

- 세일즈 사례 기반 – 실제 영업 현장에서 발생하는 협상 시뮬레이션 진행
- 관계·성과 균형 설계 – 고객 만족을 해치지 않으면서 매출과 마진을 지켜내는 훈련
- 롤플레잉 중심 실습 – 영업담당자가 직면하는 실제 상황을 재현해 즉시 적용 가능

## 실전 AI-Powered B2B 세일즈협상 과정 (8~16h) / 카스터마이징 과정

| Module                      | 주요 내용                                                                                                                                                                                                                                                                    | 학습 방법                                                    |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| M1. AI협상코치 온보딩 & 협상 케이스 생성  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 챗GPT 설치 및 AI협상코치 접속 / AI협상코치 기능 및 보안 가이드</li> <li>• AI협상코치 사용을 위한 프롬프트 엔지니어링 기초</li> <li>• AI협상코치에 My 협상 Case 등록</li> </ul>                                                                                                     | 강의,<br>AI협상코치 실습                                         |
| M2. B2B 세일즈 프로세스와 B2B 세일즈협상 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업 활동에서 B2B 세일즈의 역할 / B2B 세일즈 프로세스와 세일즈협상</li> <li>• B2B 세일즈협상에서 담당자의 역할과 임무</li> <li>• B2B 세일즈에서 협상 목표, 의제, 입장의 설정</li> </ul>                                                                                                  | 강의<br>AI협상코치 실습                                          |
| M3. 고객 설득과 호감 형성            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 세일즈에서 설명, 설득, 협상의 관계, 그리고 관계의 중요성</li> <li>• B2B 고객의 설득 유형 분류 및 유형별 설득 Key word 찾기</li> <li>• B2B 고객의 호감형성 3단계 기법</li> </ul>                                                                                                | 강의, 동영상<br>팀 토론, 실습                                      |
| M4. B2B 세일즈협상의 준비와 전략 수립    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 세일즈협상 관계자와 구조 파악하기</li> <li>• B2B 세일즈협상 상황 진단과 상황별 전략</li> <li>• B2B Seller와 Buyer의 가격 협상 전략 / 협상 만족도, 협상 성과 평가</li> </ul>                                                                                                  | 강의, 동영상, 팀토론<br>My 협상스타일 진단<br>AI협상코치 활용 실습              |
| M5. B2B 협상에서 가격의 구조와 전략     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 세일즈협상관계자와 실무자의 가격 결정 권한</li> <li>• B2B 가격협상에서 ZOPA의 구조유보가격, 잉여</li> <li>• B2B 거래에서 판매자와 구매자의 가격 협상의 구조와 전략, 목표의 설정과 협상 성과</li> <li>• B2B 가격협상에서 구매자의 공격전략과 판매자의 방어전략</li> <li>• B2B 판매자의 가격할인 권한과 최대양보가격의 설정, 역할</li> </ul> | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 협상실습(R/P)<br>AI협상코치 활용 실습            |
| M6. B2B 가격협상의 필살기 스킬10 가지   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 고객의 기대치를 낮추어라!</li> <li>• Anchoring Effect를 걸어라!</li> <li>• 조건부 양보를 제안하라! 등</li> </ul>                                                                                                                                      | 강의, 동영상, 팀토의<br>AI협상코치 협상 시뮬레이션 실습<br>(교육생 My 가격협상 Case) |
| M7. 협상의 실행 및 과정 마무리         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 고객의 무리한 요구와 대응 전략</li> <li>• B2B 고객의 요구에 대한 조건부 양보전략, 명분 전략</li> <li>• 협상 제안, Sunk Cost</li> <li>• 과정 Wrap up</li> </ul>                                                                                                    | 강의, 동영상 시청<br>현업 적용 협상 Plan 작성<br>AI협상코치 활용 실습           |
| AI협상코치 팔로업 지원               | 현업 적용을 위해 교육 수료 후 1개월간 지원 (자신의 모바일, pc 로 챗GPT에 접속해서 사용)                                                                                                                                                                                                                  |                                                          |

👁 6h 미만의 교육은 AI협상코치 실습이 어려운 관계로 일반 과정으로 진행합니다.

### 실전 AI-Powered B2B 구매협상 과정 (8~16h)



#### 모든 B2B 거래의 모든 구매 조건은 협상을 통해 결정됩니다!

- B2B 거래는 고정 조건이 없다. 가격, 대금지급, 인도·반품 조건, 최소주문량 등 모든 구매 조건이 매 건마다 협상으로 결정됩니다.
- 거래 방식이 일반 소비재와 다르다. 정가·표준 조건이 있는 B2C와 달리, 기업 간 거래는 상황·상대·물량에 따라 조건이 달라집니다.
- 구매 담당자의 핵심 역량은 '협상력'. 유리한 조건을 이끌어내는 능력이 직무 성과에 직결됩니다.



#### 구매 담당자는 '이익 창출 역할' 을 해야 한다!

- 구매 담당자의 강한 협상력, 특히 가격협상력은 곧 회사의 원가경쟁력을 높이고, 회사 전체의 영업이익을 향상시킨다.  
따라서 구매 담당자를 비롯해서 구매 부서 전체는 반드시 이익 창출 조직으로 운영되어야 합니다.



#### 이익 창출을 현실로 만드는 구매형 협상교육

구매 부서를 '이익 창출 부서'로 운영하려면, 현실을 반영한 전문적인 구매 협상교육이 필수입니다.

- B2B 구매 현실 : 구매가 항상 '갑'이 아니다. 공급선 확보를 위해 직접 영업처럼 뛰는 등 을의 위치에 놓이는 상황을 전제로 시작합니다.
- 교육 필수 내용: 수요·공급 동향, 공급선 다변화, B2B 가격협상 구조·전략, Sole Vendor의 위험과 대응을 핵심 커리큘럼으로 다룹니다.
- 현업 적용성 강화: 위 구매 특성이 교육 전 과정에 스며들지 않으면 협상 스킬은 현장에서 힘을 잃고, 실질적 이익 창출로 연결되지 않습니다.

### 실전 AI-Powered B2B 구매협상 과정 (8~16h)

#### ♣ 교육 대상

- 구매·조달 실무자 – 공급업체와 조건·가격 협상에 직접 참여하는 담당자
- 원가관리 및 조달 리더 – 협상 결과가 기업 수익과 직결되는 팀장·중간관리자
- 공급망 관리 부서 – 협력사와 정기적으로 협상을 수행하는 SCM/구매기획 담당자

#### ♣ 교육 목표

- 비용 절감 및 원가 최적화 – 불필요한 비용을 줄이고 기업 이익에 기여하는 협상력 확보
- 공급망·협력사 관리 역량 강화 – 협력사와의 장기적 파트너십을 유지하면서도 유리한 조건 확보
- 위기 대응 협상 스킬 습득 – 불황·원자재 가격 변동 등 외부 리스크에 대응할 수 있는 협상 전략 체득

#### ◆ 과정 특징

- 실제 구매 사례 기반 시뮬레이션 – 구매 협상 상황을 재현한 실습 중심 교육
- 성과 중심 설계 – 협상 결과를 비용 절감 효과로 수치화해 즉시 확인
- 전략+관계 균형 – 비용을 줄이면서도 협력사와의 장기적 관계를 유지할 수 있는 협상 기법 제공

## 실전 AI-Powered B2B 구매협상 과정 (8~16h)

| Module                       | 주요 내용                                                                                                                                                                                                                                                                    | 학습 방법                                                  |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| M1. AI협상코치 온보딩 & 협상 케이스 생성   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 챗GPT 설치 및 AI협상코치 접속 / AI협상코치 기능 및 보안 가이드</li> <li>• AI협상코치 사용을 위한 프롬프트 엔지니어링 기초</li> <li>• AI협상코치에 My 협상 Case 등록</li> </ul>                                                                                                     | 강의,<br>AI협상코치 실습                                       |
| M2. B2B 구매협상의 이해             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 개념과 목적: 협상 → 기업 이익과의 연결</li> <li>• 구매 프로세스에서 협상의 역할: 거래조건 결정 메커니즘</li> <li>• 가격협상과 기업 손익과의 관계</li> </ul>                                                                                                                    | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 협상실습<br>AI협상코치 실습                  |
| M3. B2B 구매협상의 준비와 전략         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 구매협상의 목표 / 의제 / 입장</li> <li>• 공급선 다변화와 구매 시간 압력 / B2B 구매상황 분석과 협상 전략의 수립</li> <li>• B2B 판매자의 약점을 이용한 B2B 구매자의 공격 전략</li> </ul>                                                                                              | 강의, 동영상, 사례연구<br>My 협상 스타일 진단<br>AI협상코치 실습             |
| M4. B2B 구매에서 가격협상의 구조와 실무 적용 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 구매협상 관계자와 실무자의 가격 결정 권한/ B2B 가격협상에서 ZOPA의 구조유보가격, 잉여</li> <li>• B2B거래에서 판매자와 구매자의 가격 협상의 구조와 전략</li> <li>• B2B 가격협상 목표의 설정과 협상 성과의 관계/ 구매 예산과 최대양보가격의 설정</li> <li>• Sole vendor와의 가격협상</li> </ul>                           | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 협상실습(R/P)<br>AI협상코치 실습             |
| M5. 구매 담당자의 B2B 가격협상 스킬      | <p>&lt;구매 담당자의 가격협상 원칙&gt;<br/>공급 업체 사정은 절대 봐주지 마라! 내 월급은 우리 회사가 준다.<br/>상대방의 자존심은 절대로 건드리지 마라. / 거래하지 않더라도 관계는 끊지 마라.</p> <p>&lt;마른 수건도 짜내는 비용 절감 가격협상 스킬&gt;<br/>사전 기대치 조작 기법/ 무권한 거절 기법 / 조건부 양보 기법/ 역 Anchoring 기법<br/>공평성 제안 기법 / 최후담판 전략/ Nibbling 공격과 대응 요령 등</p> | 강의, 동영상, 팀토의<br>AI협상코치 협상 시뮬레이션 실습<br>(교육생 My 협상 Case) |
| M6. 협상 타결 및 마무리              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 고객의 기대치를 낮추어라!</li> <li>• Anchoring Effect를 걸어라!</li> <li>• 조건부 양보를 제안하라! 등</li> </ul>                                                                                                                                      | 강의, 동영상<br>1:1 협상실습(R/P)<br>AI협상코치 활용 실습               |
| AI협상코치 팔로업 지원                | 현업 적용을 위해 교육 수료 후 1개월간 지원 (자신의 모바일, pc 로 챗GPT에 접속해서 사용)                                                                                                                                                                                                                  |                                                        |

☞ 6h 미만의 교육은 AI협상코치 실습이 어려운 관계로 일반 과정으로 진행합니다.

### 실전 AI-Powered 건설협상 과정 (8h)

#### ♣ 교육 대상

토목, 건축, 플랜트 등의 건설현장 예비 현장 소장, 공무담당자, 현장 소장 등 건설 현장 관계자

#### ♣ 교육 목표

- 건설 현장에서 협상의 중요성과 활용 범위와 구체적인 스킬을 알 일 수 있다.
- 발주처, 관할 관청, 협력회사, 감리 회사, 민원인 등 공사 현장 관계자들을 상대하는 데 필요한 구체적인 협상 스킬을 학습하고, 이를 공사 현장에 적용할 수 있는 방법을 알 수 있다.
- 공기 단축과 공사비 절감 등을 통해 회사에 더 많은 이익을 가져올 수 있는 협상 역량을 높일 수 있다.

#### ◆ 과정 특징

- **국내 유일의 건설 협상 과정** : 국내 유일하게 건설 현장의 복잡한 협상에 최적화된 전략과 인사이트를 제공합니다.
- **맞춤형 실무 중심 교육** : 교육생들의 직무 및 현업 사례를 분석하여 교재를 개발하고, My Case 실습을 통해 건설 현장에 바로 적용 가능한 실질적인 협상 역량을 강화합니다.
- **AI 기반의 현장 맞춤형 솔루션 제공** : AI협상코치가 제공하는 맞춤형 코칭을 통해 건설 현장에서 발생할 수 있는 다양한 협상 상황에 즉시 적용 가능한 실질적인 해결책을 제시합니다..

## 실전 AI-Powered 건설협상 과정 (8h)

| Module                     | 주요 내용                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 학습 방법                                                  |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| M1. AI협상코치 온보딩 & 협상 케이스 생성 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 챗GPT 설치 및 AI협상코치 접속 / AI협상코치 기능 및 보안 가이드</li> <li>• AI협상코치 사용을 위한 프롬프트 엔지니어링 기초</li> <li>• AI협상코치에 My 협상 Case 등록</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                   | 강의,<br>AI협상코치 실습                                       |
| M2. 건설협상의 기본적 이해           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 개념과 필요성</li> <li>• 건설협상의 유형 - 토목, 건축, 플랜트               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 발주처의 공사 변경 요구, ESC, 공종간 조정, 기성, 공사범위 및 일정 등</li> <li>- 대관의 인허가 관련, 감리와의 마찰, 공사 민원 등</li> </ul> </li> <li>• 건설협상 관계자의 종류와 역할               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 본사 관계자, 발주처 및 협력업체, 감리 담당자, 담당 공무원</li> <li>- 지역 주민, 지역 언론, 지역 정치인 및 환경관련 단체 등</li> </ul> </li> </ul> | 강의, 동영상 시청<br>1:1 협상실습<br>AI협상코치 실습                    |
| M3. 건설관계자 설득과 협상           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 설명, 설득, 협상의 관계</li> <li>• 설득 유형 진단</li> <li>• 설득의 응용(발주처, 대관, 감리, 민원인, 협력업체)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 강의<br>설득 진단, 팀토론<br>AI협상코치 실습                          |
| M4. 건설협상의 준비와 전략 수립        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상 실행 여부 판단(판단 기준 4가지)</li> <li>• 현장 소장 및 공무 담당자의 협상 권한과 본사와의 조율</li> <li>• 협상 대안 개발(공사 변경, ESC, 공종간 조정, 민원, 감리, 인허가 등)</li> <li>• 민원 협상의 구조와 특수성, 그리고 협상 위임 관계</li> <li>• 협상 상대와 협상 상황에 따른 건설 협상 전략 수립</li> </ul>                                                                                                                                                                            | 강의, 동영상, 팀토론<br>AI협상코치 협상 시뮬레이션 실습<br>(교육생 My 협상 Case) |
| M5. 건설 협상의 실행 및 과정 마무리     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 정보 교류와 협상 의제의 확인</li> <li>• 제안, 조정 및 양보 스킬</li> <li>• 현업 적용 Plan 작성</li> <li>• 과정 Wrap up</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 강의, 동영상 시청<br>현업 적용 협상 Plan 작성<br>AI협상코치 실습            |
| AI협상코치 팔로업 지원              | 현업 적용을 위해 교육 수료 후 1개월간 지원 (자신의 모바일, pc 로 챗GPT에 접속해서 사용)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                        |

☞ 6h 미만의 교육은 AI협상코치 실습이 어려운 관계로 일반 과정으로 진행합니다.

### 실전 AI-Powered B2B 빅딜협상 과정 (8~16h)

#### ♣ 교육 대상

- B2B 세일즈·구매 실무자, 정기적 대외 협상을 수행하는 부서, 전략적 협상·커뮤니케이션이 필요한 리더

#### ♣ 교육 목표

- 이익 중심 협상 전략 습득 – 불황기에도 수익을 높이고 비용을 줄이는 협상력 확보
- 실전 적용력 강화 – 대규모 B2B 거래에 즉시 활용 가능한 협상 스킬 체득
- 조직 경쟁력 제고 – 협상 결과를 기업 성과와 직결시키는 전략적 커뮤니케이션 역량 강화

#### ◆ 과정 특징

- 통합형 실전 과정 – 세일즈와 구매가 함께 참여해 실제 협상 구조를 재현
- 몰입형 실습 중심 – 대기업 사례 기반 롤플레잉과 시뮬레이션으로 체득
- 성과 기반 설계 – 협상 결과를 수익·비용 관점에서 측정하고 피드백 제공

## 실전 AI-Powered B2B 빅딜협상 과정 (8~16h)

| Module                       | 주요 내용                                                                                                                                                                     | 학습 방법                                                   |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| M1. AI협상코치 온보딩 & 협상 케이스 생성   | <ul style="list-style-type: none"> <li>챗GPT 설치 및 AI협상코치 접속 / AI협상코치 기능 및 보안 가이드</li> <li>AI협상코치 사용을 위한 프롬프트 엔지니어링 기초</li> <li>AI협상코치에 My 협상 Case 등록</li> </ul>            | 강의,<br>AI협상코치 실습                                        |
| M2. 기업 경영에서 B2B 협상이 왜 중요한가?  | <ul style="list-style-type: none"> <li>기업 경영과 B2B거래 협상의 관계</li> <li>B2B 거래에서 가격 결정 방식</li> <li>B2B거래 협상과 기업 이익의 관계</li> </ul>                                             | 강의, 동영상                                                 |
| M3. B2B 거래에서 협상에 영향을 미치는 요인  | <ul style="list-style-type: none"> <li>B2B 거래의 목표, 의제, 입장, 가격의 Zero Sum 구조</li> <li>Time, BATNA, 정보, Sunk Cost</li> <li>Sole vendor의 특성과 대응 전략</li> </ul>                 | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 협상실습(R/P)<br>AI협상코치 실습              |
| M4. B2B 거래의 협상 구조와 실무 적용     | <ul style="list-style-type: none"> <li>B2B 거래 협상의 구조 (내부협상, 외부협상, 부수적 협상)</li> <li>B2B 거래의 관계자(협상당사자, 협상실무자, 협상이해관계자)</li> <li>B2B 거래시 협상 목표의 설정 방법과 협상 성과의 관계</li> </ul> | 강의, 동영상<br>팀토의<br>AI협상코치 실습                             |
| M5. B2B 거래의 협상 전략            | <ul style="list-style-type: none"> <li>B2B 판매자의 거절 전략과 B2B 구매자의 대응 전략, 명분 전략</li> <li>B2B 협상 상황 분석과 상황별 협상 전략</li> <li>B2B 구매자의 공격전략과 B2B 판매자의 방어전략</li> </ul>            | 강의, 동영상, 팀토의<br>My 협상 스타일 진단<br>AI협상코치 실습               |
| M6. B2B 가격협상 전략과 필살기 스킬10 가지 | <ul style="list-style-type: none"> <li>B2B 가격협상에서 ZOPA의 구조유보가격, 잉여</li> <li>B2B거래에서 판매자와 구매자의 가격협상의 구조와 전략</li> <li>현장에서 바로 써 먹는 B2B가격협상 필살기 스킬 10 가지</li> </ul>          | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 가격협상실습<br>AI협상코치 실습                 |
| M7. 협상의 실행 및 과정 마무리          | <ul style="list-style-type: none"> <li>마무리 단계에서의 협상전략</li> <li>계약 성립, 협상 타결</li> <li>과정 Wrap up</li> </ul>                                                                | AI협상코치 협상 시뮬레이션 실습<br>(교육생 My 협상 Case)<br>현업 적용 Plan 작성 |
| AI협상코치 팔로업 지원                | 현업 적용을 위해 교육 수료 후 1개월간 지원 (자신의 모바일, pc 로 챗GPT에 접속해서 사용)                                                                                                                   |                                                         |

☞ 6h 미만의 교육은 AI협상코치 실습이 어려운 관계로 일반 과정으로 진행합니다.

### 실전 AI-Powered B2B 가격협상 과정 (8h)



#### 비즈니스 거래의 핵심은 가격협상입니다!

대부분의 기업 간 비즈니스거래에서 최종 목표는 협상을 통해 가격 조건을 자신에게 유리하도록 하는 것입니다.

따라서 기업 간 비즈니스 거래에서 가격 협상력은 해당 업무를 담당하는 실무자들이 갖추어야 할 가장 중요한 직무 역량 중의 하나입니다.



#### 실무자의 가격 협상력이 회사의 수익을 결정합니다!

회사의 수익을 높이는 방법은 지극히 단순합니다. 매출을 통해 수익을 늘리거나 구매 비용을 줄이면 됩니다. 만일 우리 회사의 영업 담당자가 같은 제품을 현재보다 1%만 더 싸게 팔아 영업이익을 늘리고, 구매 담당자가 현재보다 1%만 더 싸게 구매해서 구매 비용을 줄인다면 우리 회사의 이익이 얼마나 더 늘어나게 되는 지 생각해 보십시오.

우리 회사의 수익을 결정하는 핵심은 B2B 거래 담당자의 가격 협상력에 달려 있습니다.



#### 가격협상을 모르는 B2B 거래 담당자는 총을 쏠 줄 모르는 군인과 같습니다!

B2B 거래를 담당하는 판매 담당자와 구매 담당자가 가격협상을 모른다는 것은 총을 쏠 줄 모르는 군인과 같습니다.

아무리 유능한 장군이라도 총을 쏠 줄 모르는 군인을 데리고 전쟁을 한다면 그 전쟁에서 절대로 이길 수 없습니다.

가격(Price) 협상력은 기업의 판매 담당자와 구매 담당자에게 요구되는 가장 중요한 역량 중 하나입니다

### 실전 AI-Powered B2B 가격협상 과정 (8h)

#### ♣ 교육 대상

B2B 영업, B2B 구매 등 상대 기업과 가격협상을 해야 하는 실무 담당자

#### ♣ 교육 목표

- 이익 중심 가격 협상 전략 습득 - 단순 가격 흥정이 아닌, 수익성 극대화 전략 학습
- 실무 적용력 강화 - 실제 거래에서 즉시 활용 가능한 가격 협상 기법 체득
- 관계와 성과의 균형 확보 - 가격 협상에서 갈등을 줄이고 장기적 파트너십 유지

#### ◆ 과정 특징

- 실무 사례 기반 - 실제 가격 협상 시뮬레이션과 역할극 중심
- 구매 vs 세일즈 양측 통합 - 서로 다른 입장을 경험하며 전략적 대응 역량 강화
- 성과 기반 피드백 - 협상 결과를 금액·비용 절감 효과로 수치화해 학습

## 실전 AI-Powered B2B 가격협상 과정 (8h)

| Module                             | 주요 내용                                                                                                                                                                                                                                              | 학습 방법 (8H)                                    |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| M1. AI협상코치 온보딩 & 협상 케이스 생성         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 챗GPT 설치 및 AI협상코치 접속 / AI협상코치 기능 및 보안 가이드</li> <li>• AI협상코치 사용을 위한 프롬프트 엔지니어링 기초</li> <li>• AI협상코치에 My 협상 Case 등록</li> </ul>                                                                               | 강의,<br>AI협상코치 활용 실습                           |
| M2. 기업 경영에서 B2B 가격협상이 왜 중요한가?      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업 경영의 프로세스와 영업이익의 관계</li> <li>• B2B가격협상이 영업이익에 중요한 이유</li> <li>• B2B 거래에서 가격 결정 방식</li> </ul>                                                                                                            | 강의, 동영상                                       |
| M3. B2B 가격협상에 협상에 영향을 미치는 요인       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 거래의 목표, 의제, 입장, 가격의 Zero Sum 구조</li> <li>• B2B 협상의 관계자(당사자, 실무자, 이해관계자)</li> <li>• Time, BATNA, 정보, Sunk Cost</li> </ul>                                                                              | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 협상실습(R/P)<br>AI협상코치 활용 실습 |
| M4. B2B 가격협상의 협상 구조와 실무 적용         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 거래에 의한 가치창출이란? / 유보가격과 잉여</li> <li>• B2B 가격협상에서 ZOPA의 구조</li> <li>• B2B 가격협상 목표의 설정 방법과 협상 성과의 관계</li> <li>• 최대양보가격의 설정과 역할</li> </ul>                                                                    | 강의, 동영상<br>팀토의<br>AI협상코치 활용 실습                |
| M5. B2B 가격협상 전략과 가격협상 필살기 스킬 10 가지 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 협상 상황과 상황별 가격협상 전략</li> <li>• B2B 판매자와 B2B 구매자의 가격협상 전략</li> <li>• B2B 구매자의 공격전략과 B2B 판매자의 방어전략</li> <li>• B2B 협상실무자의 가격 결정 권한과 B2B 가격협상의 응용</li> <li>• 현장에서 바로 써 먹는 B2B 가격협상 필살기 스킬 10 가지</li> </ul> | 강의, 동영상, 팀토의<br>My 협상 스타일 진단<br>AI협상코치 활용 실습  |
| M6. 실전 B2B 가격협상 실습                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 실전 B2B 가격 협상 메뉴얼 작성(My Case)</li> <li>• 실전 B2B 가격협상 실습 (My Case)</li> </ul>                                                                                                                               | 강의, 동영상, 팀토의<br>1:1 가격협상실습<br>AI협상코치 활용 실습    |
| AI협상코치 팔로업 지원                      | 현업 적용을 위해 교육 수료 후 1개월간 지원 (자신의 모바일, pc 로 챗GPT에 접속해서 사용)                                                                                                                                                                                            |                                               |

👉 6h 미만의 교육은 AI협상코치 실습이 어려운 관계로 일반 과정으로 진행합니다.

### 협상리더십 과정 (8~16h)

#### 신임 팀장에게 협상력이 성공의 필수 조건인 이유

1. 신뢰와 영향력 형성 : 신임 리더는 조직 내외의 주요 인물들과 신뢰를 쌓고 협력을 얻어야 하며, 이를 위해 협상력은 필수적인 도구입니다.
2. 관계 기반의 목표 달성 : 협상력은 단순한 자원 활용을 넘어, 관계를 통해 가치를 창출하고 목표를 달성하는 데 중요한 역할을 합니다.
3. 효과적인 리더십 발휘 : 뛰어난 분석력이나 기획력만으로는 한계가 있으며, 성공적인 리더가 되기 위해서는 다양한 이해관계자와 효과적으로 협상하는 능력이 필요합니다.



존 에프 케네디  
미국 대 대통령

리더는 협상을 두려워하지  
말아야 하며 협상력은  
리더십을 지키는 강력한  
도구이다



로저 피셔 하버드대 교수 "  
하버드 협상 프로젝트 창립자

리더들에게 협상은 갈등을  
해결하고 양측 모두에게 이익이  
되는 결과를 도출하는 데  
필수적인 기술이며 리더는  
협상을 통해 조직 내외부의  
다양한 이해관계를 조율할 수  
있어야 한다



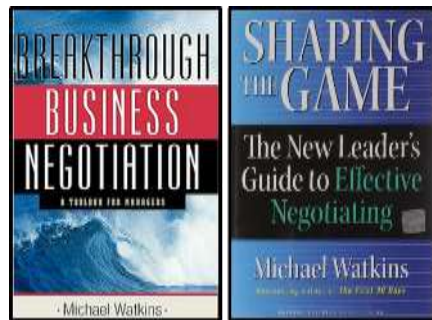
니콜로 마키아벨리  
군주론 저자

리더가 자신의 지위를  
유지하고 목표를 달성하기  
위해서는 협상력을 갖추는  
것이 필수적이다

### 협상리더십 과정 (8~16h)

#### 팀장 협상리더십 과정의 개발 배경

팀장 협상리더십 과정은 리더십과 협상 분야의 세계적인 권위자인 하버드 경영대학원의 교수였던 마이클 왓킨스가 저술한 **Breakthrough Business Negotiation : A Toolbox for Managers** 와 **Shaping the Game: The New Leader's Guide to Effective Negotiating** 을 기반으로 하였고, 여기에 설득과 조정과 중재를 통한 갈등관리 부분을 추가하여 국내 상황에 맞게 수정하여 개발한 교육 과정입니다.



국내에서는 마이클 왓킨스의 이들 책을 번역한 후 수정 편집하여 '협상리더십 : 90일 안에 조직을 장악하는 리더의 협상법' 이란 제목으로 출간되기도 했습니다.



마이클 왓킨스  
하버드대 경영대학원 교수

조직의 신임 리더가 반드시 훈련해야 할 업무 스킬은 협상이다

### 협상리더십 과정 (8~16h)

#### ♣ 교육 대상

- 팀장, 부서장, 임원 등 조직의 관리자

#### ♣ 교육 목표

- 리더십과 협상력의 통합 강화 : 리더들이 협상력을 활용하여 조직 내외부에서 효과적으로 리더십을 발휘함으로써 조직의 성과를 극대화할 수 있도록 한다.
- 조직의 목표 달성을 위한 전략적 협상 역량 개발 : 조직의 목표 달성을 위해 다양한 협상 전략을 상황에 맞게 선택하고 활용하는 능력을 배양한다.
- 갈등 해결과 성과 창출: 조직 내 갈등을 조정하고 중재함으로써 리더들이 조직의 통합을 이끌고 성과를 향상시키는 역량을 강화한다

#### ◆ 과정 특징

- 실제 리더십 및 협상 상황에서 활용 가능한 사례를 통해 이론과 실무의 연계를 강화하여 학습 효과를 높인다.
- 다양한 협상 상황에 맞춘 전략적 사고 훈련과 실전 연습을 통해 리더들이 즉각적으로 적용할 수 있는 실전 감각을 길러준다.
- 협상 과정에서의 강점과 약점을 파악할 수 있도록 AI협상코치 등을 통해 다차원적인 피드백을 제공하여 개인별 맞춤형 역량 개발을 지원한다.

## 협상리더십 과정 (8~16h)

| Module                                   | 주요 내용                                                                                                                                                                                       | 학습 방법                                              |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| M1.<br>리더들에게 협상력이 필요한<br>이유와 협상의 활용 범위   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 리더십과 협상력의 관계 / 협상력 기반의 거래적 리더십 강화</li> <li>• 리더들이 협상을 통해 조직 내외부에서 성과를 창출하는 방법</li> <li>• 협상력이 요구되는 다양한 상황</li> </ul>                               | 강의, 동영상 시청<br>팀토론 및 발표                             |
| M2.<br>조직 장악을 위한 협상에서의 설명<br>과 설득 전략     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 설명, 설득, 협상의 차이점과 이들 간의 관계</li> <li>• 효과적인 설득의 원리(신뢰성, 우호적 감정, 합리적인 논리)</li> <li>• 상대방의 유형에 따른 설득 전략과 기법 / 설득의 한계와 협상으로의 전환</li> </ul>              | 강의, 동영상 시청<br>설득 상대 진단<br>상사 설득 실습                 |
| M3.<br>조정과 중재를 통한 조직 내부 갈등<br>관리와 리더십 강화 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 조정과 중재를 통한 조직 내 갈등 해결과 조직 통제, 성과 창출</li> <li>• 내부 팀원 간 갈등 상황에서 조정과 중재를 활용한 갈등 관리 전략</li> <li>• 조직 내 갈등 해결의 기본 원칙과 조정 및 중재를 통한 성과 극대화 전략</li> </ul> | 강의, 동영상 시청<br>사례 분석 및 팀 토론<br>갈등관리 실습              |
| N4.<br>협상의 프로세스와<br>리더십을 위한 전략적 사고       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 프로세스와 각 단계에서 고려해야 할 핵심 요소들</li> <li>• 협상에서 중요한 개념들(BATNA, Time, 합의 가능 영역 등)</li> <li>• 협상 이익과 관계에 따른 전략 선택 방법</li> </ul>                       | 강의, 동영상 시청<br>My 협상 스타일 진단<br>1:1 협상 실습 (R/P)      |
| M5.<br>다양한 협상 전략과 상황에 맞는 리<br>더십 적용      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 리더십 상황에 맞는 협상전략의 선택</li> <li>• 협상의 구조 분석을 통한 리더십 강화</li> <li>• 주요 협상 관계자 분석과 협상 전략 수립</li> </ul>                                                   | 강의, 동영상 시청<br>사례 분석<br>My 협상 스타일 진단                |
| M6.<br>협상의 실행과 마무리를 통한<br>리더십 성과 극대화     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 효과적인 제안을 통한 조직의 성과 창출</li> <li>• 마무리 단계에서의 제안 기법(니블링 기법)</li> <li>• 협상 타결과 실행</li> </ul>                                                           | 강의, 동영상 시청<br>1:1 협상 실습 (My Case)<br>현업 적용 Plan 작성 |

### 문제해결 설득협상 과정 (8~16h)

#### ♣ 교육 대상

신입사원을 비롯해서 중간 관리자 이하

#### ♣ 교육 목표

- 사내(社內)에서 진행하는 협업, 업무 협조, 프로젝트 등에서 설득과 협상의 중요성과 그 적용 프로세스를 알 수 있다.
- 상대방과 win-win의 관계를 유지하면서 협업, 업무 협조 등의 업무에 장애가 되는 문제를 해결(Problem Solving)하기 위해 상대방을 설득하고 협상하는 역량을 높인다.
- 설득과 협상을 통해 문제 해결을 위한 창의적인 대안을 도출해 낼 수 있는 구체적인 스킬을 알 수 있고, 이를 자신의 업무에 적용해서 업무 효율성을 높일 수 있는 역량을 높인다.

#### ◆ 과정 특징

- 사내 직원들과의 협업, 업무 협조, 프로젝트를 추진하는 과정에서 장애 요인으로 작용하는 문제를 설득과 협상으로 해결(Problem Solving) 하는 국내 유일의 사내(社內)설득협상 교육 프로그램
- 이론 강의, 사례 분석, 실습, 동영상 시청, 토론 및 발표, 피드백을 혼합한 참여식의 입체적 교육
- 교육 후 실무에 즉시 적용할 수 있도록 교육생 자신의 사례를 중심으로 있는 구체적인 설득협상 스킬을 학습

## 문제해결 설득협상 과정 (8~16h)

| Module                         | 주요 내용                                                                                                                                                                                       | 학습 방법                                                                                |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| M1.<br>협업과 문제해결을 위한 설득과 협상의 출발 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 협업과정에서 발생하는 문제의 종류와 해결 방법</li> <li>• 협업과 문제해결을 위한 설득과 협상의 역할과 중요성</li> <li>• 설명, 설득, 협상의 관계와 프로세스</li> <li>• 문제 해결을 위한 설득의 한계와 협상으로의 전환</li> </ul> | 강의, 동영상<br>사례 분석<br>My case 실습                                                       |
| M2.<br>동료를 이해하고 설득하라           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 상대방을 설득하는 데 필요한 역량 5가지</li> <li>• 설득 상대방에 대한 진단과 분석</li> <li>• 설득 상대 유형별 설득 요령과 화법</li> <li>• 설득과 협상의 장애요인의 발견과 제거</li> </ul>                      | 강의, 동영상<br>사례 분석<br>설득 상대 진단 및 토론                                                    |
| M3.<br>설득의 한계를 극복하고 협상으로 전환하기  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zero Sum 구조와 설득의 한계점</li> <li>• 협상을 위한 사전 준비 3가지</li> <li>• 절대 실패하지 않은 협상 화법 3가지</li> <li>• 협상의 목표, 이슈, 입장, 근거</li> </ul>                          | 강의, 동영상<br>사례 분석<br>1:1 설득협상 실습(R/P)                                                 |
| M4.<br>협상을 통한 창의적 대안 도출과 합의    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 사내 협상관계자의 종류와 내부 협상</li> <li>• 협상 제약 요인 분석</li> <li>• 협상 상황 분석과 전략</li> <li>• 창의적 대안 도출</li> <li>• 협상 제안과 합의</li> </ul>                            | 강의, 동영상, 사례 분석<br>My 협상 스타일 진단<br>협상 대안 도출 팀토론<br>1:1 협상실습, 피드백<br>(교육생 협상 Case R/P) |
| M5.<br>협상자 오류와 협상 마무리          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 사내 협상자 오류 (Sunk Cost)의 함정과 극복</li> <li>• 마무리 단계에서의 협상 기법</li> <li>• 현업 적용 Plan 작성</li> <li>• 과정 요약 및 마무리</li> </ul>                                | 강의, 동영상 시청, 팀대항 실습<br>개인별 협상 Case 맞춤형 컨설팅                                            |

### 협상 특강



#### 실무자들을 위한 '한 방에 끝내는 One Point 실무 협상 '

비즈니스 협상 내용 중 실무자들이 현업에 바로 활용할 수 있는 핵심 내용을 간단하게 요약한 실무형 협상



#### 조직의 리더들을 위한 '조직을 성공시키는 리더십 협상'

임원 & 팀장 등과 같은 리더들이 조직의 목표를 달성하기 위해 조직 내 갈등을 조정하고 문제를 해결하는 리더십 협상



#### 생활 속의 '돈이 되는 협상'

가전 제품이나 가구 등 구매하기 & 이삿짐 비용 협상 & 인테리어 공사 비용 협상 & 가족이나 친구 & 직장 동료들 설득하기 등 일상 생활 속에서 발생하는 다양한 협상 상황에 활용할 수 있는 생활 속의 협상



저희 네고컨설팅에 관심을 가져 주셔서 대단히 감사합니다.

협상교육에 대한 강의 문의나 제안서 요청 사항이 있으시면 아래 전화번호 또는 이메일로 연락 주시기 바랍니다.

그리고 강의와 관련해서 문의하실 때에는 가급적 아래 내용에 대해 미리 메일로 보내 주시면 원활한 상담에 도움이 됩니다.

메일을 확인하는 즉시 연락 드리겠습니다.

감사합니다.

- 교육 대상자 및 인원
  - 희망하는 협상교육 과정
  - 강의 일정 및 장소 등
  - 담당자 연락처
  - 기타 문의 사항
- 
- mynego1004@naver.com
  - 031.283.2131

# 협상교육은 협상전문가에게 네고컨설팅

---

[www.NegoConsulting.com](http://www.NegoConsulting.com)