

비즈니스 협상 실무 교육 (2일 과정)

목표

- ❖ 비즈니스 업무에서 협상의 중요성과 활용범위를 인식
- ❖ 비즈니스 협상의 주요 개념과, win-win의 협상 결과를 도출할 수 있는 구체적인 활용 방법 학습
- ❖ 비즈니스 협상 프로세스의 학습을 통한 협상 역량강화
- ❖ 비즈니스 현장 상황 별 협상 실 사례 실습을 통한 협상력 강화

특징

- ❖ 본 과정은 미국 PMI社에 의해 공식적으로 리뷰 되고 승인된 과정
- ❖ 교육 수수료 즉시 응용이 가능한 실질적 교육 내용
- ❖ 효율적인 협상의 중요성 인식과 실습을 통한 관리력 배양
- ❖ 비즈니스 현장 실 사례 중심의 Case Study 통하여 함께 참여하는 교육실시
- ❖ 실무중심의 협상교육

교육 안내

과정명	비즈니스 협상실무		일정	2일, 16시간	
구분	모듈명	주요 학습내용	시간	방법	
협상	비즈니스 협상의 이해	1. 협상이란 무엇인가? 2. 협상의 목표 = 협상 성공 + 협상 상대와 우호적 관계 유지 3. 협상 성공을 위한 3가지 도구	2	강의 / Case Study 및 토론	
	비지니스 협상 기본 법칙	1. 협상 상대의 욕구(Interest) 탐색 2. 협상을 위한 창조적 대안(Creative Alternative) 개발 3. 협상 상대의 숨겨진 욕구(Hidden Interest) 자극 4. 협상을 위한 객관적 기준(Standard) 설정 5. 논리적 근거 제시 6. BATNA(Best Alternative To a Negotiated Agreement) 준비 7. 협상의 핵심은 Win-Win을 통한 우호적 관계 정립 8. NPT(Negotiation Preparation Table) 작성법	8	강의 / Case Study 및 토론	
	비지니스 협상 대안(Alternative) 개발	협상 대안(Alternative) 개발 1. 가능한 대안 수집 2. 가능한 대안 정제 3. 정제된 대안 실행 가능성 검토 4. 최종 대안 선정 5. 최종 대안의 전달 전술 개발	2	강의 / Case Study 및 토론	
	비지니스 협상 프로세스	1. 협상 준비 2. 상대방 관점 이해 3. 창조적 대안준비 4. 협상 기술 팁(Tip)	2	강의 / Case Study 및 토론	
	비즈니스 현장 상황 별 협상실습	고객관리 비즈니스 협상사례별 실습 1) 발주처의 변경 요구 2) 물가 상승으로 인한 Escalation 3) 계약 단가 조정 4) 계약 범위 및 일정 변경 5) 고객 불만 민원처리	2	협상 실습	
총 시간			16		