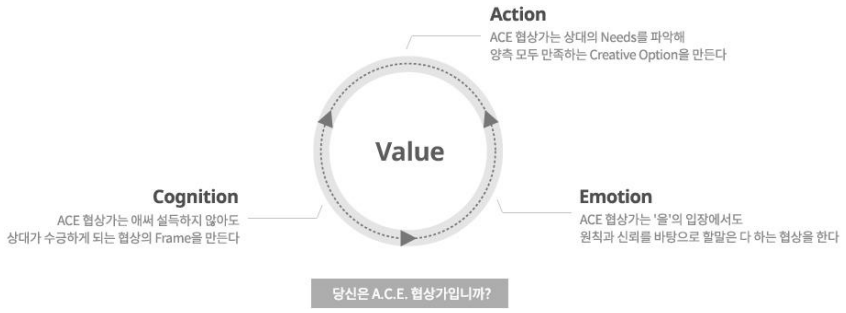
협상이 두려운 당신

이제는 당당하게 말할 수 있다

HSG 가치협상 왜 들어야 할까요?

협상 테이블에 앉는 게 두려우신가요? 나의 요구 사항을 어떻게 말해야 할까 주저하고 계신가요? 협상은 부탁하는 자리가 아닙니다. 서로에게 필요한 게 있는 사람들이 만나 '더 나은 결과'를 만들어 가는 시간입니다. HSG 가치협상 콘텐츠는 상대의 생각과 감정을 바꿔 행동하게 만드는 원칙을 알려드립니다. 이를 통해 성과를 높이는 협상을 하실 수 있습니다.

<가치협상의 원칙 A.C.E>



어떤 내용으로 교육하나요?

DAY 1

1. 협상에 대한 오해와 진실
- 협상 결과가 좋으면 만족할까?
- 협상은 협상 테이블에서만 이뤄질까?
- 가치 협상이란?

2. 협상 1원칙: 상대의 행동 바꾸기 (1)
- 성공하는 협상의 핵심, Needs
- 질문, 제대로 하고 있나요?
- 내 관점과 상대 관점은 어떻게 다를까?

3. 협상 1원칙: 상대의 행동 바꾸기 (2)
- 협상의 꽃, Creative Option
- Creative Option 만드는 방법 3가지

4. 협상 팀 배틀 I
실제 비즈니스 협상 사례에 기반한 시나리오 바탕으로 팀 모의 협상 진행

DAY 2

1. 협상 2원칙: 상대의 인식 바꾸기
- 애써 설득하지 않아도 상대를 납득시키는 3가지 방법 – BATNA, Standard, L&G

2. 협상 3원칙: 상대의 감정 바꾸기
- 을의 입장에서도 할 말은 하는 방법
- 협상에서 신뢰가 중요한 진짜 이유

3. 팀 배틀 비디오 피드백
1일차 팀 배틀 리뷰 / 개선점 파악
- 안건이 다양할 때 효과적 진행법은?
- 협상에서 해선 안 되는 행동은?
- 효과적인 제안의 방법은?

4. 협상 팀 배틀 II
2일간 배운 내용을활용하여 모의 협상 진행
- ZOPA가 없는 협상은?
- 서로 다른 정보를 가진 경우는?
- 만족도를 높이는 협상 마무리 방법은?

※ 위의 구성은 2일(16시간) 기본 모듈이며, 교육 내용과 시간은 기업의 요청에 따라 다르게 구성 가능합니다.

어떤 방법으로 교육하나요?

강의	워크숍	공개교육	영상학습	컨설팅

※ 원하시는 교육 방식(형태)을 선택할 수 있습니다

누구에게 필요한 교육일까요?

판매처를
늘리고 싶은
영업 담당자

안정적 공급처를
확보하고 싶은
구매 담당자

발전적 노사관계를
만들고 싶은
조직 관리자

어느 기업에서 선택했나요?

만도그룹
구매협상전문가육성
구매부서 70여명, 3년과정

삼성전자
DS부문 영업마케팅
6년 연속 진행

LG인화원
LG그룹 구매마케팅
5년 연속 진행

국립외교원
고위급, 참사관급,
실무직원 등 9년 연속 진행

대림산업
전체 임원 및 팀장
역량 교육 및 실무 컨설팅

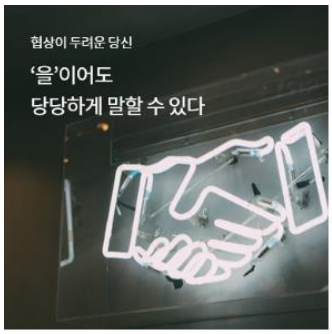
한국MSD
마케팅부서 역량 교육
및 현업 컨설팅

콘텐츠 미리보기

- **Mobile:** 휴대폰 카메라로 하단의 QR코드 스캔
- **PC:** 하단의 QR코드 클릭

HSG의 다른 업무관리 콘텐츠

썸네일을 클릭하면
홈페이지로 이동합니다



가치협상

설득 커뮤니케이션

멘토링

코칭 스킬

HSG 교육기획실

T. 02-730-3500 E. hsg@hsg.or.kr

문의하기 >