

이해관계자를 내 편으로,
성과를 10배 더 높이는 설득의 기술

HSG
설득커뮤니케이션
왜 들어야 할까요?

설득은 이기고 지는 싸움도, 상대를 속이는 기술도 아닙니다.
 내가 원하는 걸 상대방이 '고르고 싶게' 만드는 게 좋은 설득입니다.

조직 외부는 물론, 같은 조직에서 일하는 동료들 간에도 이해관계가 다를 때가 있습니다.
 이를 어떻게 설득해 내 편으로 만드느냐가 나의 성과를 좌우합니다.
 사람의 심리를 이용해 성공적 설득을 이끌어 내는 방법을 알려 드립니다.



어떤
내용으로
교육하나요?

1	설득에 대한 오해와 진실
	똑똑한 사람이 설득도 잘할까?: 설득을 가로막는 지식의 저주
2	5가지 심리학원칙에 기반한 설득방법
	<ul style="list-style-type: none"> • 사람은 '이익'과 '손실' 중 어느 것에 더 민감하게 반응할까? <회귀성의 원칙>을 활용한 설득법 • '친구 따라 강남 가는' 이유는? <사회적 증거의 원칙>을 활용한 설득법 • 완벽할 수 없는 제안, 내가 가진 단점은 어떻게 해야 할까? <호감의 원칙>을 활용한 설득법 • 말도 안 되는 극단적인 지시도 따르게 되는 이유는? <권위의 원칙>을 활용한 설득법 • 아는 사람 VS 내게 호의 베푼 사람, 누구의 말을 더 믿는가? <상호성의 원칙>을 활용한 설득법

※ 위의 구성은 1일(2시간) 기본 모듈이며, 교육 내용과 시간은 기업의 요청에 따라 다르게 구성 가능합니다.

어떤 방법으로 교육하나요?



※ 원하시는 교육 방식(형태)을 선택할 수 있습니다

누구에게 필요한 교육일까요?



잠재고객의 마음을 움직여
나의 제안을 선택하게 하고 싶은
마케팅 담당자



보고를 할 때마다
어필 포인트를 찾아 헤매는
기획자



내부 이해관계자와
좋은 관계를 맺고 싶은
리더

콘텐츠 미리보기

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



HSG 교육기획실

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

문의하기 >