

나만 알고 싶지만 혼자 알기 아까운 협상의 모든 것

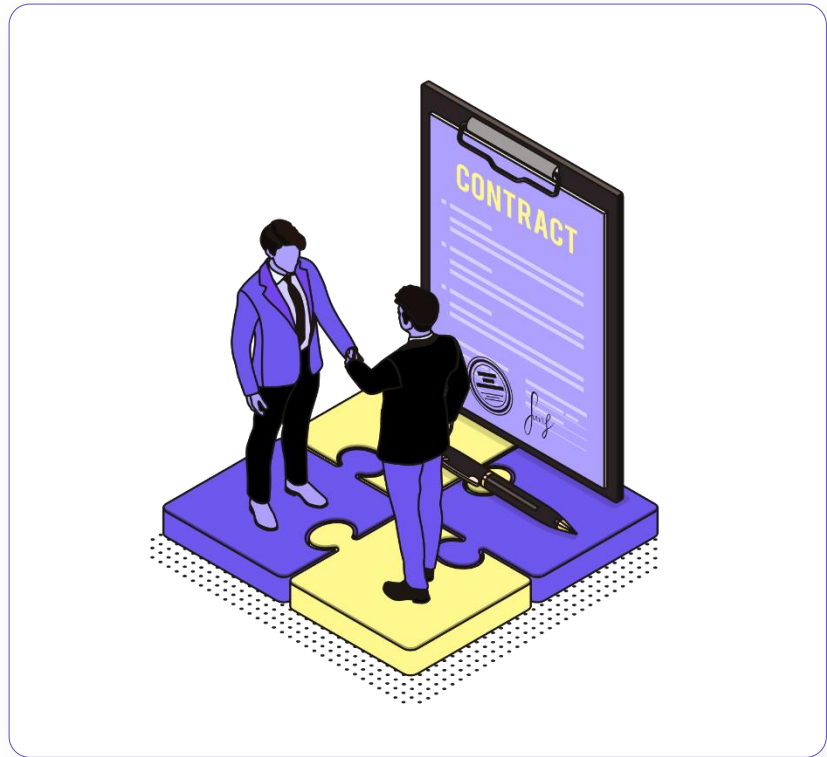
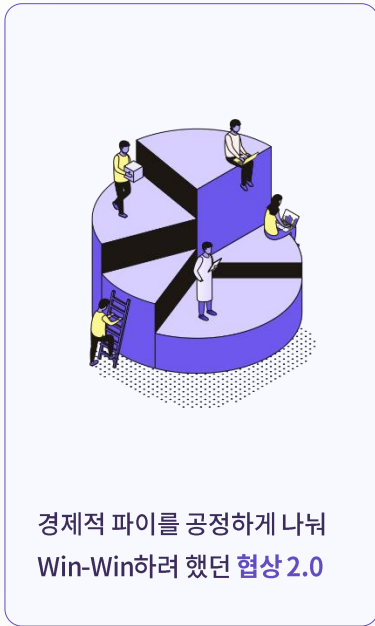
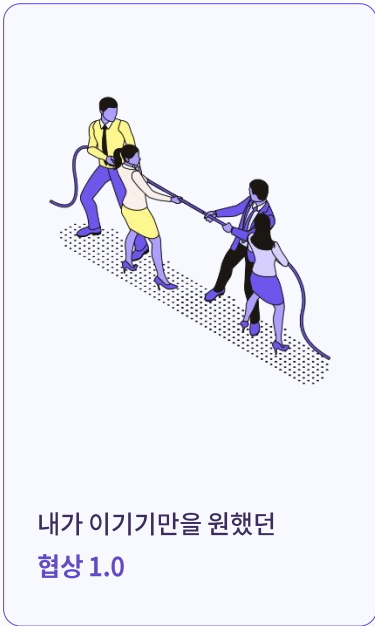
# 가치협상



협상 1.0과 2.0 모두, 경제적인 부분에만 집중한 나머지 ...

협상을 하는 것은 결국 사람이라는 점을 놓치고 있었습니다.

더 나은 결과를 만들어내는 시간, 이제는 **경제적 이익**을 키우는 것은 물론 상대를 **‘내 편으로 만드는’** 협상 3.0의 시대입니다.



## 가치협상의 A.C.E 모델

협상 테이블에 앉는 게 두려우신가요?

나의 요구 사항을 어떻게 말해야 할까 주저하고 계신가요?

협상은 부탁하는 자리가 아닙니다.

협상은 서로에게 필요한 게 있는 사람들이 만나 ‘더 나은 결과’를 만들어 가는 시간입니다.

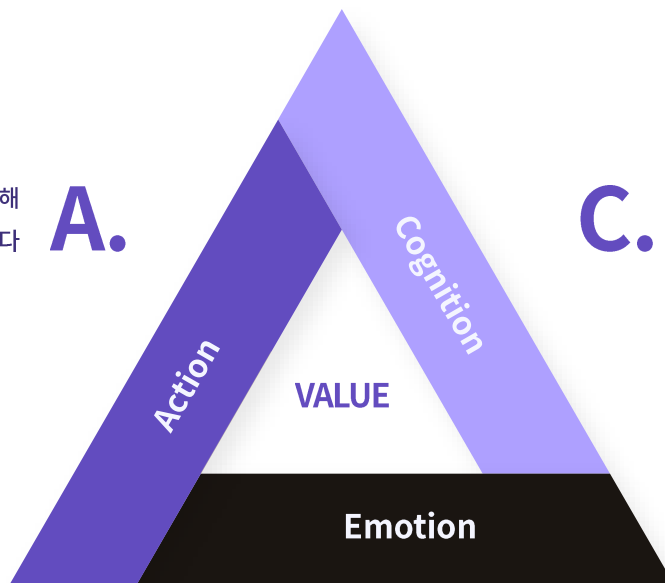
HSG 가치협상 공개과정에서는 상대의 생각과 감정을 바꿔 행동하게 만드는 원칙을 알려드립니다.

이를 통해 성과를 높이는 협상을 하실 수 있습니다.

ACE 협상가는 상대의 Needs를 파악해 양측 모두 만족하는 Creative Option을 만든다

**A.**

**C.** ACE 협상가는 애써 설득하지 않아도 상대가 수긍하게 되는 협상의 프레임을 만든다



**E.** ACE 협상가는 ‘을’의 입장에서도 원칙과 신뢰를 바탕으로 할말은 다 하는 협상을 한다

## 차별점 & 커리큘럼



### Tool & Process

실전에서 바로 활용 가능한  
ANT (ACE Negotiation Tool)와  
준비 Process를 다양한 실습을 통해 체화



### Simulation

협상 시뮬레이션 + 모의 협상 Battle  
2회를 통한 가치협상의 개념 완벽 이해  
& 현장 적용력 극대화



### Clinic

전문가의 Video Clinic을 통해  
잘못된 협상 습관을 개선

#### 1일차 협상에 대한 오해와 진실

협상에 대한 편견을 버리고 협상의 의미를 이해

- 협상이란?
- 협상 결과가 전부는 아니다
- 협상은 일상이다
- 이기는 협상보다 중요한 게 있다

#### 협상의 1원칙: 행동

상대의 Needs에 집중해 협상의 판을 키우는 3가지 방법 학습

- Bet, Add, Exchange

#### 모의협상 I (비디오 촬영)

비즈니스 협상 상황에서 벌어질 수 있는 상황에 기반한  
시나리오를 바탕으로 팀의 전략을 세우고 모의 협상 진행

#### 2일차 협상의 2원칙: 인식

협상 상대의 인식을 바꿔 나의  
제안을 긍정적으로 받아들이도록  
하는 방법 학습

- Standard, BATNA, Anchoring

#### 협상의 3원칙: 감정

상대 마음을 움직여 내 편으로  
만드는 협상 접근법 습득

- Mirroring, 원칙 협상, Rapport

#### 협상 Clinic

1일차 오후에 촬영한 모의협상 장면  
에 대한 전문가의 분석/피드백을 통해  
자신의 협상 스타일 파악 및 개선점 토론

#### 모의협상 II & Debriefing

이들간 배운 내용을 체화할 수 있도록  
다시 한 번 모의 협상 진행

## 강사진 전문분야별 강사진의 Team Teaching



**최철규** HSG 대표

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 대표
- 현) 조선일보 WeeklyBiz 고정 칼럼니스트
- 현) 동아비즈니스리뷰 칼럼니스트
- 전) IGM 부원장 / 협상스쿨 원장
- 전) 한국경제신문 경제부, 금융부 기자



**이우창** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 경영전략연구소장
- 전) MBC 라디오 <10분 경영학> 진행
- 전) 조선일보, 한겨레 등 다수 매체 칼럼 기고
- 전) IGM 교수
- 전) 한국능률협회 컨설팅(KMAC) 전략그룹장
- 전) York Consulting Group 컨설턴트



**조미나** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직문화연구소장
- 현) 산업정책연구원 연구교수
- 전) IGM 가치관경영연구소, 전략컨텐츠연구소 소장
- 전) Accenture 컨설팅 컨설턴트
- 전) 청와대 업무혁신 비서관실 행정관



**강소엽** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 동기과학연구소소장
- 현) 국제코치연맹 인증 코치(PCC)
- 현) 매일경제, 매경이코노미, 한경BIZ, 월간CEO 등 칼럼니스트
- 전) 인컴브로더 이사
- 전) 마를커뮤니케이션컨설팅이사
- 전) 대통령 비서실 행정관



**한철환** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 성과관리연구소 소장
- 현) 국제공인 NLP(신경언어프로그래밍) 트레이너
- 전) IGM 기업가치혁신 부문장 / 가치관경영 연구소장
- 전) 하이닉스 인재개발원 수석컨설턴트



**오승리** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직소통연구소 소장
- 현) 국제코치연맹 인증코치 (PCC)
- 현) 매일경제, 한국경제, 월간CEO 등 다수 매체 칼럼 기고
- 전) EBS 다큐멘터리 PD



**김한솔** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직갈등연구소소장
- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 디지털컨텐츠사업실장
- 전) HSG 휴먼솔루션그룹 R&D 센터장, 수석 컨설턴트
- 현) 한경비즈니스 고정 칼럼니스트
- 전) DBR, 조선일보 칼럼니스트
- 전) IGM 협상스쿨 R&D 팀장



**최미림** HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 리더마음연구소소장
- 현) 연세대학교 객원교수
- 현) 한국코치협회 인증 전문 코치
- 현) 전문상담사 1급(한국상담학회)
- 현) MBTI, MMPI, 애니어그램, TCI 등 심리검사 전문가
- 전) IGM 세계경영연구원 콘텐츠본부 선임연구원

## 수강생 추천사

업계 최고의 교육기관에서, 최고의 협상과정을 배울 수 있는 뜻 깊은 시간이었습니다. 모든 교수님들 한 분 한 분 진정 최고입니다. 동료, 친구, 선후배에게 강추하겠습니다.



**에스앤아이코퍼레이션**  
이호석 책임

어려운 내용을 쉽게 전달하는 게 명강사가 가져야 할 미덕인데, 감사하게도 그런 명강사를 만나서 '매우 유익한 시간이었다'고 감히 말씀 드립니다.



**만도**  
주세용 책임매니저

다양한 사례와 실습을 통해 체득할 수 있었고 강사님의 전문성과 실력, 전달력도 최고였습니다.



**SK텔레콤**  
이태현 부장

협상에 대한 최신 이론과 실무 상황 별 실습이 잘 종합된 교육 과정으로 교육 종료 후 현장에서 적용함에 있어 많은 도움이 되었습니다.



**LG인화원**  
김종성 책임

협상의 다양한 틀을 바탕으로 종합적인 마사지를 받은 느낌이었습니다. 적극 강의를 추천하고 싶습니다.



**LX판토스**  
김좌겸 선임

귀에 쏙 들어오는 재미있는 사례들로 멀게만 느꼈던 협상이라는 주제가 쉽게 이해가 된 시간이었습니다. 왜 먼저 수강하셨던 다른 동료분들이 추천하셨는지 알 것 같아요.

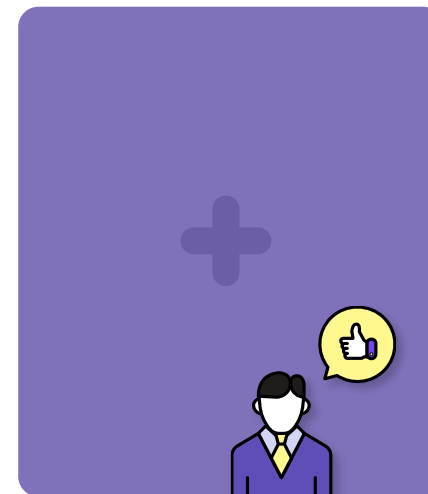


**넷스루**  
황은혜 차장

매우 밀도 있는 강의였고 최고였습니다. 실습이 가능한 현장 최적화용 강의, 강추합니다.



**인컴즈**  
이은미 팀장



## 2024 모집요강

일정	<p><b>2일 교육 (09:00~18:00, 총 16h)</b>                  2024.06.20(목)~21(금)                  2024.11.26(화)~27(수)</p>
교육장소	<p><b>서울 시내 4성급 호텔</b>                  ※ 상세 장소 추후 안내</p>
교육비	<p><b>990,000원</b>                  ※ 교재비 및 중식 (VAT 포함)</p>
교육대상	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 뻔뻔하게 요구만 하는 ‘갑’을 상대하느라 지친 영업/구매 담당자</li> <li>• 내 뜻대로 움직이지 않는 고객사를 설득해 내 편으로 만들고 싶은 관리자</li> </ul>
교육인원	<p><b>24명</b>                  ※ 선착순 마감</p>
환불규정	<p>1~2일 전 변경/취소 시 10%, 당일 변경/취소 시 30%의 위약금이 발생합니다.</p>
교육문의	<p>HSG 공개교육팀 T. 02 - 730 - 3530 E. open@hsg.or.kr</p>