

나만 알고 싶지만 혼자 알기 아까운 협상의 모든 것

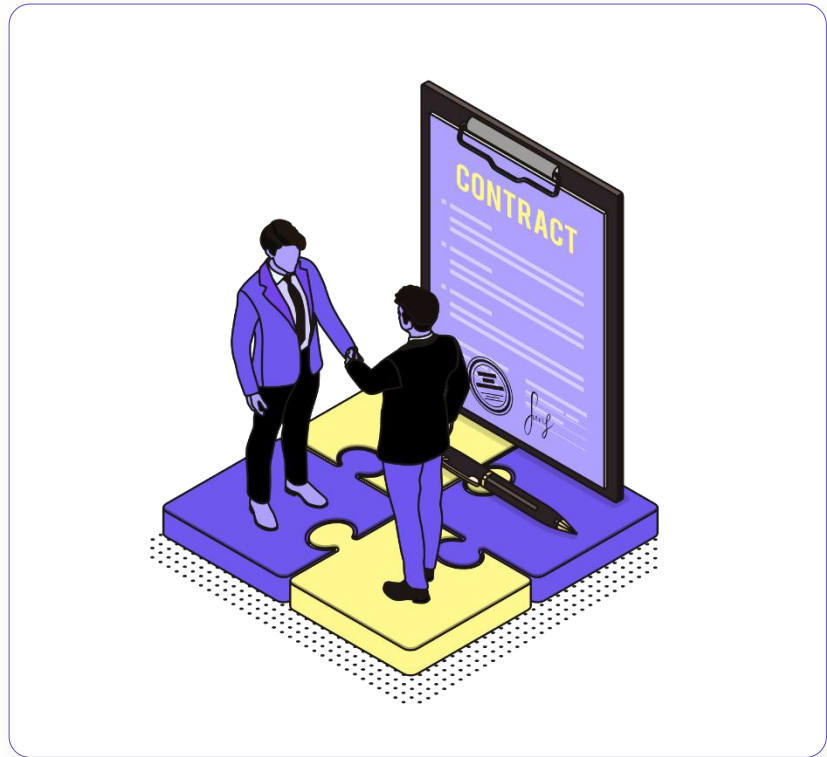
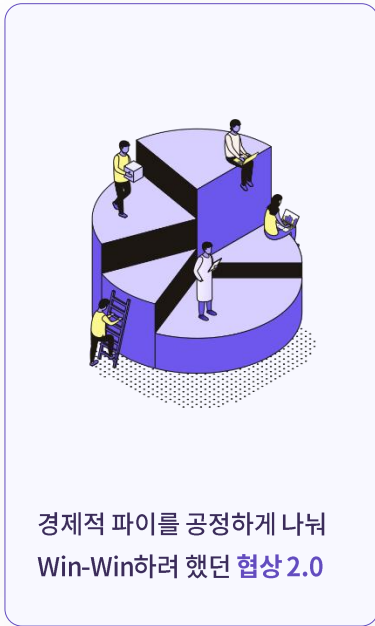
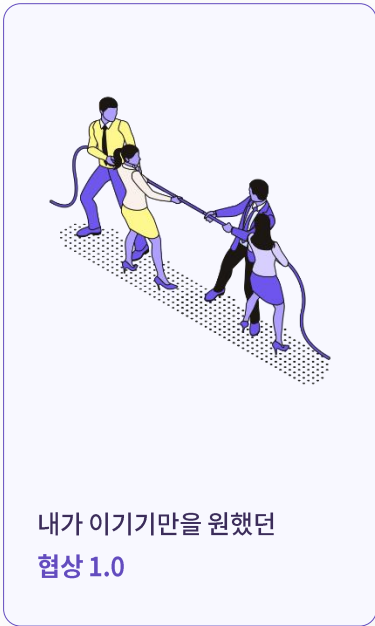
가치협상



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.

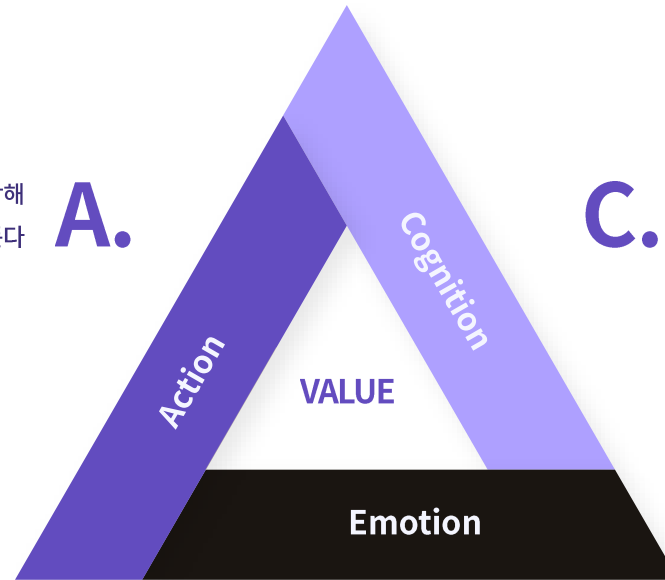
협상은 서로에게 필요한 게 있는 사람들이 만나 ‘더 나은 결과’를 만들어 가는 시간입니다.

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 결과는 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 실전MBA/ DBR 고정 칼럼니스트
- 전) 南開大(남개대) EMBA 겸임교수
- 전) IGM 부원장/ 협상스쿨 원장
- 전) 한국경제신문 경제부, 금융부 기자



한철환 HSG 소장

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



강소엽 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 동기과학교육연구소장
- 현) 한국코치협회 인증 전문 코치
- 현) 매일경제, 매경이코노미, 한경BIZ 등 칼럼니스트
- 전) 인컴브루더 이사
- 전) 마플커뮤니케이션컨설팅 이사
- 전) 대통령비서실 행정관



김순기 HSG 연구위원

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 시니어 컨설턴트
- 전) 코오롱인더스트리(주)FnC부문 HR팀 인사기획 Part
- 전) (주)소노인터내셔널 교육개발팀 교육/조직문화 담당



김한솔 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직갈등연구소 소장
- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 솔루션 Lab 랩장
- 전) 주간동아 고정 칼럼니스트
- 전) DBR(Dong-A Business Review) 칼럼니스트
- 전) 조선일보 Weekly Biz 칼럼니스트
- 전) IGM 협상스쿨 R&D 팀장



봉주완 HSG 연구위원

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 연구위원
- 전) 카카오펀터테이먼트 성장문화팀장
- 전) ㈜LS 인재육성팀 과장
- 전) 인싸이트그룹 HR컨설팅 선임 컨설턴트
- 전) HD현대인프라코어 건설기계개발 연구원



엄윤섭 HSG 교수

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 시니어 컨설턴트/교수
- 현) 가톨릭대학교 상담심리대학원 겸임교수
- 현) 한국역량평가진단학회 역량진단평가 전문가
- 전) 가톨릭대학교 사회과학부 심리학과 교수
- 전) IGM 세계경제연구원 Assessment Center 본부장
- 전) 현대경제연구원 인재개발원 연구위원



오승리 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직소통연구소 소장
- 현) 국제코치연맹 인증 코치(PCC)
- 현) 매일경제, 한국경제, 월간CEO 경영 칼럼니스트
- 전) EBS 다큐멘터리 PD

강사진 전문분야별 강사진의 Team Teaching



이우창 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 경영전략연구소장
- 현) 한국코치협회 인증 전문 코치
- 전) MBC 라디오 "손에 잡히는 경제" <10분 경영학> 진행
- 전) 조선일보, 한겨레, 매일경제, 한국경제 등 칼럼 기고
- 전) IGM 교수
- 전) 한국능률협회 컨설팅(KMAC) 전략그룹장



임승엽 HSG 팀장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 교육기획실 팀장
- 현) 한국코치협회 인증 전문 코치
- 전) 산업통상자원부 한국생산성본부 교육본부 연구원
- 전) 롯데그룹 화학BU 롯데엠시시인사팀 인사/교육 담당



정상화 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 협업전략연구소 소장
- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 컨설팅사업실 실장
- 현) 한국비대면산업협회 비대면산업위원장
- 현) 한국성인교육학회 학술이사
- 전) IGM BtoB 본부 기업교육팀장
- 전) 엑스퍼트컨설팅 기업교육팀장



조미나 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직문화연구소 소장
- 현) 한국코치협회 인증 전문 코치
- 현) 산업정책연구원 연구교수
- 전) 이연컨설팅파트너
- 전) IGM 가치관경영연구소/전략컨텐츠연구소 소장
- 전) 청와대 업무혁신 비서관실 행정관



조장현 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 기업코칭연구소 소장 / 마스터코치
- 현) 머니투데이 'Money S', 월간 인재경영 칼럼니스트
- 현) 국제코치연맹 인증 코치(PCC)
- 현) 국제인증 기업코칭전문가(PCCC)
- 전) 한국코치협회 자격인증 심사위원
- 전) 한국리더십센터그룹 부사장



최미림 HSG 소장

- 현) HSG 휴먼솔루션그룹 리더마음연구소 소장
- 현) 한국코치협회 인증 전문 코치
- 현) 전문상담사 1급(한국상담학회)
- 현) MBTI, MMPI, 애니어그램, TCI 등 심리검사 전문가
- 전) 연세상담코칭지원센터 인턴, 레지던트, 전문 상담사
- 전) 한국경제신문, 조선일보 위클리비즈, DBR 등 칼럼 기고

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

실전 협상에 매우 도움이 되는 실전 사례와 준비사항 등에 대해 핵심을 짚어주신 것 같습니다. 매우 도움이 될 것 같고 잘 활용하겠습니다. 감사합니다.



씨제이올리브영
김태훈 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

가치 협상에 대해 나아가야 할 기준에 대해 체계적으로 교육 받았던 시간이었습니다. 모의 협상에 대해서도 실제와 비슷한 방법으로 진행하게 된 내용에 대해 체계적으로 돌아볼 수 있는 시간이 좋았습니다.



한라시멘트
신협섭 차장

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

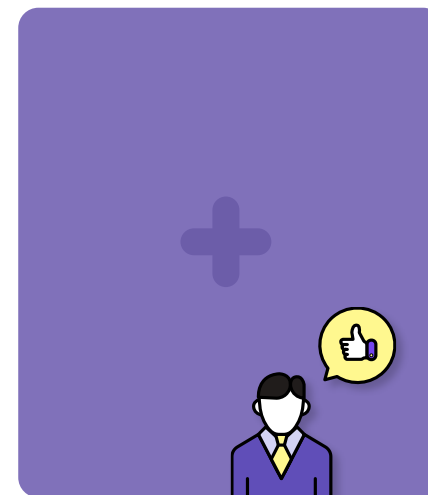


넛스루
황은혜 차장

지금까지 많은 교육을 받았지만 구체적인 시뮬레이션을 통한 학습의 효과 상승, 다양한 상황을 쉽고 빠르게 습득 및 높은 교육 퀄리티의 훌륭한 강의까지... 전체적으로 매우 만족합니다.



삼천당제약
석대명 차장



2025 모집요강

| | |
|------|--|
| 일정 | <p>2일 교육 (09:00~18:00, 총 16h) 2025.06.17(화)~18(수) 2025.12.15(월)~16(화)</p> |
| 교육장소 | <p>서울 시내 4성급 호텔 ※ 상세 장소 추후 안내</p> |
| 교육비 | <p>990,000원 ※ 교재비 및 중식 (VAT 포함)</p> |
| 교육대상 | <ul style="list-style-type: none"> • 뻔뻔하게 요구만 하는 ‘갑’을 상대하느라 지친 영업/구매 담당자 • 내 뜻대로 움직이지 않는 고객사를 설득해 내 편으로 만들고 싶은 관리자 |
| 교육인원 | <p>24명 ※ 선착순 마감</p> |
| 환불규정 | <p>1~2일 전 변경/취소 시 위약금 10% 발생, 당일 변경/취소 시 환불이 불가합니다.</p> |
| 교육문의 | <p>HSG 공개교육팀 T. 02 - 730 - 3530 E. open@hsg.or.kr</p> |