

“미국 IACCM Certification 취득을 통한 기관/회사의 국제 건설/ICT 등 프로젝트 신뢰도 향상과
개인 역량의 개선과 성과 향상”



Energy & ICT Industry 중점 Contract Risk & Negotiation 미국 IACCM Certification 취득 과정

Hosted & managed by SNRLab

해외 사업의 성공적 수주 및 수행과 상대방 신뢰도를
높이는 미국 계약 관리전문가 인증 과정

- IACCM은 미국의 국제 계약 관리 관련 협회로 Contracting Excellence를 추구하는 국제적 기관입니다. (www.iaccm.com)
- SNRLab은 전략적 협상과 리스크 연구소로 이성대 포항공대 교수가 2013년 설립한 연구소입니다. (www.snrlab.com)

후원: 해외인프라개발협회, 대한상사중재원

Introduction

Contract Risk and Negotiation & 미국 IACCM certification 과정

“해외 프로젝트 사업(Developer, EPC, ICT 등)의 성패는 계약 리스크와 협상에 달려 있습니다.”

과정소개:

국제 Energy & ICT 산업(타산업 분야 참가도 가능함) 분야 관련 계약 리스크와 협상에 대한 World Class 지식과 방법론 체계를 익히고 IACCM의 자격 인증을 취득하여 해외 사업 활동에서의 신뢰와 역량 개선. 과정 기간 동안 참여자간의 의견 교류를 통하여 확신과 아이디어를 얻을 수 있도록 함

대상자:

- IACCM CCM 자격 인증을 통하여 향후 국제적 사업 수주 및 수행 활동에 더 나은 밸류를 창출하고자 하는 기업
- PM, Claim, Legal, Contract Manager 직원들에 대한 심도있고 최고 가치중심의 교육 기회 제공
- 향후 국제계약에서의 자신의 역량에 대한 더 나은 대외 신뢰와 커리어 개발을 하고자 하는 임직원

교육 내용:

이론 이해와 실습으로 진행, 과정 직후 테스트를 통해 IACCM 인증서 발행

- IACCM Certification 교육 과정 포함 (On-line 교육 과정 권한 부여 – 800 USD 상당)
- Contract Risk & Negotiation 에 대한 심도 있는 국제적 수준과 관점의 교육 기회

시간 및 장소:

- 시간: 2018년 3월 26일 – 29일 (4일간) : 매일 오전 8시30분 – 6시00분
- 장소: 삼성동 파크하얏트 보드룸 1 / 삼성역1번출구 - 주차 가능
- 전과정 동안 가장 쾌적한 교육 환경을 조성



Introduction

참가비 안내: (각 VAT 포함)

- 1인 440만원 – 14명 인원 마감 시 까지
(한 회사에서 2인이상 등록 시 1인당 400만원 – 마감 시 까지)
- **Early Bird 할인** : 1인 410만원 - **3월 4일까지 등록비 입금 시**
(단, 한 회사에서 2인이상 Early Bird 등록 시 1인당 370만원)
- **포함 사항** :
4일 교육비, Test 및 인증, IACCM on-line 교육 신청비 (800USD 상당), 교재/도서비,
파크하얏트 중식/커피 모두 포함
- Test는 2회 지원 가능
- 취소규정: 과정 준비를 위해 3월 10일 이후 취소는 환불 50%, 3월 20일 이후는 70%
(단, 취소 대신 참가자 변경은 가능함)

신청방법:

- <https://goo.gl/forms/PiSq4RUylrb5mych2> 구글 폼즈에서 등록, 혹은 아래 이메일로 등록
- sdlee@snrlab.com 으로 이메일 등록 (회사/기관명, 참가자명, 부서명, 직책, 직위, 전화번호 명기)
- 입금계좌: 하나은행 518-910375-00607 (에스앤알랩) / 계산서 발행 가능

모집인원:

- 총 14명 이내에서 마감 예정 (3월 15일 이전 등록하여야 Test Pass에 유리함)

문의사항:

- 교육 책임 교수 전화: 010-2088-9461 / 이메일: sdlee@snrlab.com
- 교육 등록 담당자: 유미애 대리 / 전화: 010-3349-8501 / 이메일: ma.yoo@e-pida.org

진행 프로세스:

- 등록 -> Skill Self Assessment -> On-line learning -> 교육 참석 -> 테스트 -> 인증 (실패 시 1회 재응시 가능)
- On-line 과정은 전체 약 32시간 과정으로 교육 참석 전 최소 70% 이상 수강 시 원활한 진행
- 최소 Skill-Assessment는 완료하고 교육 참석 필요

시간표 및 강사

	Day 1	Day 2	Day 3	Day 4
09:00 09:50	Introduction to Contract Risk & Negotiation Course Sungdae Lee Course Dir / SNRLab	How to maximize Contracting Excellence? Jim Bergman, IACCM VP until Day 4	Session 4 Develop Phase Contract and Relationship Types Terms and Conditions Overview Partnership, Alliances and Distribution	Q&A for Day 1,2
10:00 10:50	Project Contract Risk – How to Mitigate? Sungdae Lee	Session 1 Initiate Phase Contract & Commercial Management Introduction Contract Administration Requirements Definition Cost Benefit Analysis Sourcing Options Undertaking a Terms Audit Cost Identification		Session 8 Manage Phase Implementation and Communication Monitoring and Performance Management Contract Change Management Dispute Handling and Resolution Contract Close Out
11:00 11:50	Developer's Perspective - Project Life Cycle and Risk - Negotiation Approach David Kim PIDA Chairman		Session 5 Develop Phase SOW / SLA Production Drafting Guidelines and Consideration Other Strategic Consideration	
13:00 13:50	Disputes Resolution - Arbitration Approach Beomsu Kim KL Partners - Managing partner	Session 2 Bid Phase RFI, RFP, RFQ Responding to RFPs Bid Process and Rules		IACCM CCM Certification Test Jim Bergman Sungdae Lee
14:00 14:50			Session 6 Negotiate Phase Negotiation Planning, Overview and Objectives Framing, Strategy and Goals Negotiation Styles	Certification of Completion IACCM CCM Certification upon Test Result
15:00 15:50	Global New Conflict Resolution –Approach Roland Wilson George Mason Prof.	Session 3 Bid Phase The Influence of Laws on the Bid Process Evaluation Criteria Stakeholder Management Understanding Markets and Opportunities		& Wrap up Jim Bergman Sungdae Lee
16:00 16:50			Session 7 Negotiate Phase Negotiation Techniques Tactics, Tricks and Lessons Learned Pricing and Financial Considerations	
17:00 17:50		Q&A for Day 1		

본 일정과 내용은 진행을 위해 다소 변경 될 수 있습니다.

메인 강사 소개 : Jim Bergmann, IACCM VP.



With extensive contracting and negotiation experience in both supply management and sales contracting, Jim Bergman serves as Vice President of IACCM for APAC and the Middle East. Prior to joining IACCM, Mr. Bergman was a contracts attorney for a Fortune 500 petrochemical corporation, Amoco Corporation, and was responsible for legal, tendering and negotiations support to the procurement staff. He supported multiple locations globally, where he addressed commercial and legal issues in transactions valued up to and greater than \$1 billion. Mr. Bergman's experience encompasses developing, negotiating and managing contracts for a wide array of projects with multiple clients in the petrochemical / oil and gas sector. He has been extensively involved in establishing many successful and innovative customer-supplier commercial relationships. He has also developed and delivered both public and internal training programs for the petrochemical / oil and gas sector in many topics regarding tendering, strategic sourcing, contracting, outsourcing, law and negotiations.

As a strategic management consultant, Jim has assisted numerous clients through all phases and steps of contract development, contract drafting, contract negotiation and contract management processes, demonstrating savings in excess of \$300 million. His audiences and clients have included attorneys, plus financial, operational and sourcing professionals from multinational corporations and the public sector, including Al-Majdouie Group, Apache, BHP Billiton, Borouge Abu Dhabi, BP, Carigali Hess, Chevron, ConocoPhillips, Dana Gas, Delphi Automotive, DuPont, Egyptian Petrochemicals Holding, ExxonMobil, FedEx, GASCO, General Motors, Halliburton, Hess, Intuit, Japan Vietnam Petroleum, Johnson & Johnson, Lam Research, Makro, Maxis, Merck, Monsanto, Petrofac, Petronas, Petrovietnam Gas, PGNiG SA Egypt, RasGas, Rio Tinto, Samsung, Sasol, Schlumberger, Shell, the State of California, the State of Florida, the State of Texas, Sun Life of Canada, TAKREER, Warburg Dillon Read/Union Bank of Switzerland and WalMart, Vietnam Oil and Gas Group, VRJ Petroleum Company and ZADCO.

Jim holds a Law Degree, an MBA, a Bachelor of Arts and a Master of Arts degree. In addition, he is licensed to practice law in Illinois, Texas and Oklahoma, as well as various US federal courts.

과정 책임 교수: 이 성대, SNRLab 대표 /포스텍 교수



대학 / 산업체 경력

- 전략적 협상과 리스크 연구소 대표 (2013~)
- 포항공대 교수 (2011~2018)
- 前 한국오라클 계약총괄 상무(2008-2011)
- 前 LG전자 법무팀 부장(2006-2008)
- 前 한국IBM 계약 협상 실장(1997-2006)
- 연세대학교 행정대학원 졸업 (1997)
- 연세대학교 법학과 졸업 (1991)
- 미국 CMI 협상 과정 수료 (2002)
- 영국 Huthwaite 협상 과정 수료 (2003)
- 미국 Vintage Partners 협상 과정 수료 (2003)
- 미국 Harvard 대학 협상 연수 과정 수료 (2005)
- 미국 Harvard 대학 Negotiation & Leadership 과정 수료 (2013)
- 미국 Wharton Negotiation 과정 수료 (2014)
- 미국 Harvard Negotiation & Deal Making Course 수료 (2015)
- 전경련 국제경영원 MBA 과정 수료 (2003년)

참조 홈페이지 :
www.snrlab.com



저서

- Getting to Yes /Yes를 이끌어 내는 협상법 (역서, 장락, 2015)
- 완벽한 프로젝트는 어떻게 만들어지는가 (이콘, 2014)



레퍼런스

- 2015-2018 : 두산중공업 PM 협상역량 과정(WIN Academy)
- : 기본과정 8차수, 심화과정 4차수, 마스터과정 2차수, 보수 교육 6차수 진행 중
- 2017 : 두산중공업 중역 협상 과정
- 2016-2017 : 해외인프라개발협회 협상 강의
- 2016 : 중앙공무원 대상 협상 강의
- 2012-2016 : 포항공과대학교 “해외프로젝트 계약관리와 협상” 과정 개설 및 강의
- 2013-2016 : 포항공과대학교 “해외프로젝트 리스크 관리” 과정 개설 및 강의
- 2014-2016 : 포항공과대학교 “해외사업 타당성분석과 개발 ” 과정 개설 및 강의
- 2014-2015 : EPC Contracts Risk & Negotiation (EPC계약리스크와 협상)강의 3차수
- 2015 : 지역난방기술, 태광파워홀딩스 협상 강의
- 2014 : Project Contracts Risk & EPC Capabilities 세미나 주관
- 2014 : 포항공과대학교 “해외 프로젝트 리더쉽” 과정 개설 및 강의
- 2014 : 삼성엔지니어링 해외 현장 소장 대상 강의
- 2013 : 포스코경영연구소 건설전문가 초빙 “ 해외건설 계약 리스크와 협상”
- 2013 : 포스코건설 “임원 대상 조찬 강의
- 2013, 2014 : 보훈처 대상 협상 강의
- 2011 : 태영건설 대상 협상 강의
- 2007 : LG전자 유럽지역, 인도, 중국, 러시아, 북미, 남미 현지 법인 대상 Negotiation
- 2006 : LG전자직원 대상 협상 강의
- 2002-2006 : IBM 신입직원 및 기존 직원 대상 Contracts & Negotiation 관련 강의