

Professional Global Negotiation Program

글로벌 협상 전문가 지원 프로그램

- SNRLAB
- 전략적 협상연구소

제안 내용

SNRLAB 글로벌 협상 전문 과정

1. 필요성
2. 실용적효과
3. 특장점



협상 역량 강화를 위한 2가지 선택 옵션 제안

1. 글로벌 협상 전문가 과정
 - 소개
 - 진행 프로세스
2. 연간 협상팀 지원 프로그램
 - 소개
 - 진행 프로세스
 - 차별성
3. 제안 금액
 - 글로벌 협상 과정
 - 연간 협상팀 지원 프로그램

별첨

1. 추가 가능한 옵션
 - 임원 협상 코칭
 - 리스크 - 계약 - 협상 융합의 Commercial Skill
2. 강사 소개 - SNRLAB 대표 소개



글로벌 협상 전문 과정 필요성

- **미숙한 협상 기술은 재무적 손실 초래, 국제 무대에서의 활동성 제약**
 - **세계 주요국의 높은 협상 수준에 대응하기 위한 같은 수준의 협상 전문성 필요**
 - 한국의 우수 기업/기관 들이 해외와의 협상 시 상대의 전략이나 트릭에 당하는 경우가 다수
 - 상대국은 오랜 해외 교섭 경험으로 협상에 대해 익숙하며, 다양한 기술을 체화 시킨 상태라는 점
 - **협상의 결과가 거래에서의 순이익에 미치는 영향이 매우 크다. (협상으로 생기는 손익은 재무제표의 당기순이익과 결부됨)**
 - 협상은 여타 업무의 투자 (예, 영업, 연구개발, 구매 등) 대비 회사 운영에 영향을 크게 끼치게 됨.
 - **전문적 협상 기술은 상대와의 관계를 긍정적으로 유지 하면서 상호간의 가치를 공유하고 늘려 나가는 효과**
 - 미숙한 협상 기술은 관계를 악화시키거나 종속되면서 가치를 일방적으로 양보하게 됨.

글로벌 협상 전문 과정 실용적 효과

- 국제 무대에서 협상 전문가들과 동등한 수준의 협상 기술로 대응
 - 국제 무대의 협상 전문가와 유사한 수준의 협상 기술 보유 (협상 교육 후 개인/팀별 반복 훈련과 적용을 통한 역량 강화 가능)
 - 협상 전문 기술들에 대한 이해 – 하버드 대학 Program on Negotiation 등 참조
 - 협상으로 더 나은 재무적 결과와 상대와의 관계 형성
 - 상대의 협상 기술을 이해하게 되어, 상대와의 협상 대응 시 보다 능숙하게 대응, 상대 또한 무리한 트릭을 사용하지 않게 됨.
 - 조직내 협상 전문 역량의 발전 토대가 되어 지속적으로 협상 역량이 개선
 - 협상 용어의 통일성과 협상 기술, 개념의 일원화로 부서간 직계간 협상 전략 소통이 원활하고 명료해 짐

특장점

- 실제 업무에 바로 적용 가능한 기술의 이해와 체득
- 협상팀 지원 프로그램을 통한 장기적 협상 업무 지원 가능
- 하버드 협상 기법 등 입증된 협상 기법으로 진행
 - 실무책임자 경력, 대학 교수 연구/강의 경력, 협상 저서 출간 경력 이성대 소장의 직접 강의
 - 협상 케이스에 대한 피드백을 통해 개선점 이해와 적용
 - 협상 실무에서 사용할 템플릿 사용법 이해
 - 우수 기업과, 정부 기관에서의 레퍼런스의 신뢰성
 - 전세계 대상 교육 경험과, 해외 글로벌 기업, 미국 하버드 로스쿨, 와튼 스쿨 MBA 등 최고 대학에서 경험한 국제 수준의 협상 전수 받을 기회



협상 역량 강화를 위한 3가지 선택 옵션

옵션 1 : “글로벌 협상 과정” : 단기 교육 과정의 협상의 주요 핵심 기술 이해

- 체계적 협상을 처음 접하고 연중 협상으로 인한 임팩트가 중간 정도 회사/기관
- 협상에 대한 인사이트와 주요 기술을 이해
- 협상 교육 12시간 과정 (1박 2일)*2회

옵션 2 : “연간 협상팀 지원 프로그램” : 연간 교육 및 코칭으로 실무적 협상 실질 대비

- 협상팀의 실질적인 전문성 향상과 협상 코칭을 통해 중요 협상 대비 장기 실무 역량 향상
- 협상 교육 연간 6시간 4회(24시간) – 귀사에 특화된 과정
- 협상 코칭 연간 6시간 4회 (24시간) – 개인/팀별 코칭
- 협상 실무 준비 과정 자문 – 프로젝트 단위 자문 (16시간)
- 협상 문제 개선 R&D 연 1회

옵션 3 : “연간 전문가 1:1 지원 프로그램” : 협상 전문 담당/ 임원을 위한 지원 프로그램

- 협상 전문가가 협상 체계를 완전히 이해하고, 체계적으로 적용할 수 있도록 1:1 지도
- 협상 1:1 지도 8시간, 4시간 코칭 + 4시간 2차 교육 완료

옵션1. 글로벌 협상 과정

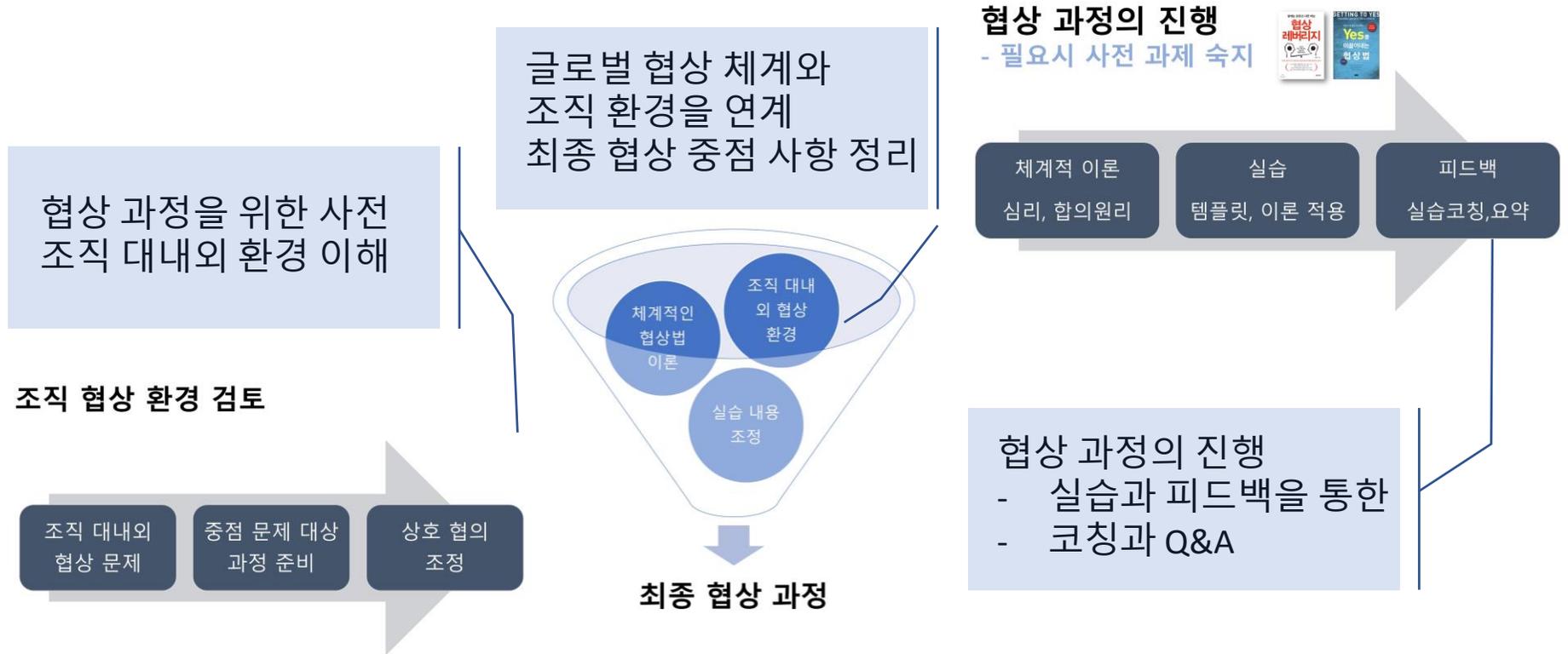
과정 목표 : 글로벌 수준의 협상 방식 개념 이해
 주요 협상 기술의 이해와 적용
 협상 롤플레이를 통한 협상 기술 적용 방식 이해

교 재: 협상 레버리지 (저자)
 자체 교재
 NPP 및 협상 케이스

	1일차		2일차	
Module 1	협상에 적용 되는 기본 원리 체계 - 상대는 어떤 경우 합의하는가 - 협상 파워는 어떤 경우 생기는가 - 협상 기술과 중장기적 협상 관계	강의 토의	협상 테이블 기술 - 상대에 적용 시킬 뇌, 심리 작동 원리 이해를 통한 협상 기술 적용 - 협상의 주요 고급 기술 이해	강의 토의
Module 2	협상 준비의 기술과 케이스 롤-플레이를 통한 협상 체계 이해 - 협상 준비를 위한 NPP 의 활용 - 상대방 질문의 준비 중요성 - 상대와의 Rapport 형성의 방식	강의 실습	상대의 협상 트릭 대응 훈련 - 상대가 사용할 협상 트릭 기술 이해 - 상대 협상 트릭 파악과 대응 실습 - 협상 트릭 사례 공유	강의 실습
Module 3	협상 롤 플레이 결과를 통한 협상 방식의 개선 - 협상이 시작되면 머릿속이 하얗게 되는 이유와 개선 - 협상 하는 모습을 통한 외적 태도의 개선	실습 토의 강의	심화 협상 롤플레이 실습 - 유사 사례를 통한 협상 훈련 - 협상의 준비 과정 재점검 - 협상 테이블 기술 적용 - 협상 후 원포인트 레슨 최종 정리와 Q&A	실습 토의 강의

* 12시간 과정 기준이며, 10시간 진행 시 Module 2,3 에서 30분씩 줄여 진행

글로벌 협상 과정 진행 프로세스



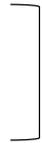
조직 협상 환경에 맞추어 글로벌 협상 체계에 따라 협상 교육 진행으로
교육생들의 니즈와 조직의 니즈를 충족

옵션 2. 연간 협상팀 지원 프로그램

한 번의 교육이 아닌 연간 협상 업무를 실질적으로 업그레이드 하고 문제 해결 체계적 협상 교육의 정기적 시행과 현업 업무 코칭

프로그램 내용

- 협상 교육 연간 6시간 4회(24시간)
- 협상 코칭 연간 6시간 4회 (24시간)
- 실제 협상 준비 과정 자문 (16시간)
- 협상 문제 개선 R&D



총 시간내에서 조율 가능

특징

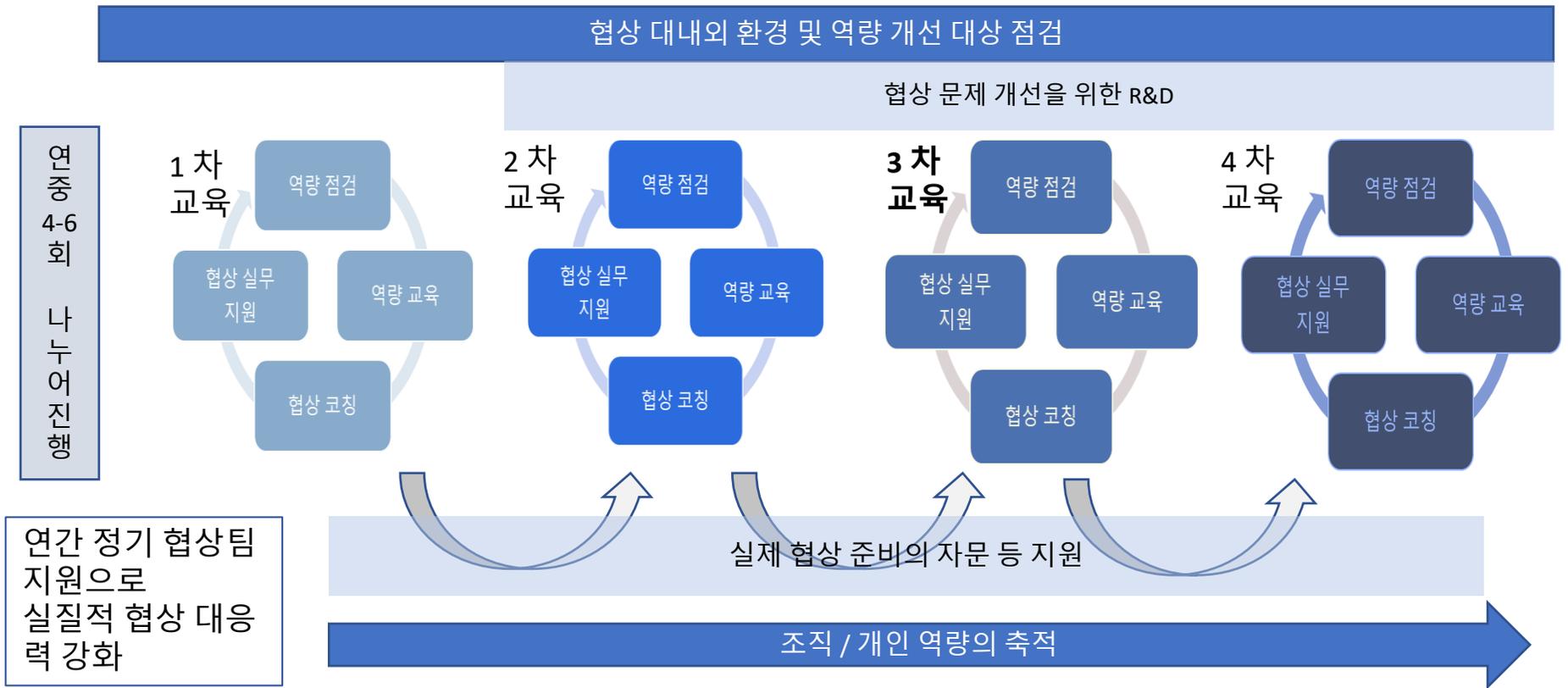
1회성 교육으로 세계 최고 수준의 협상팀 역량을 갖추기에는 부족함이 있어, 정기적 훈련, 개인/팀 대상 코칭, 그리고 가장 중요한 실무 준비 과정에서 훈련된 내용을 적용하는 과정을 자문 지원하며, 종합적으로 연간 1회 협상 역량 연구 보고를 통해 중장기적 개선 전략 수립

연간 일정	1Q	2Q	3Q	4Q
훈련	1차 교육	2차 교육	3차 교육	4차 교육
코칭	개인 코칭	팀 코칭	개인 코칭	팀 코칭
실무준비자문	실무 협상 준비 과정 자문			
협상 문제 R&D				협상문제연구 *

- 협상문제연구개발 산출물 : 임직원을 위한 협상 연구 결과 및 가이드 형태 책자로 배포

연간 협상팀 지원 프로그램 프로세스

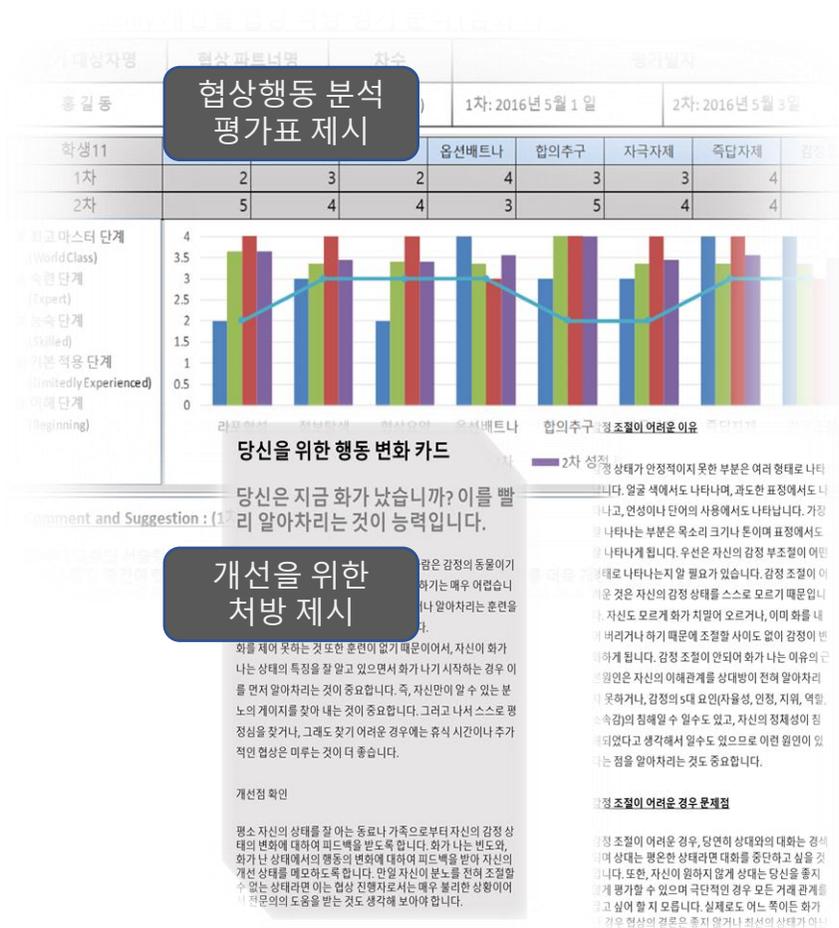
반복적 훈련, 그 사이 실무 적용 그리고 개선 재훈련 을 통한 실질적 역량 개선 활동과, 실무 협상 준비 과정 자문을 통한 협상 업무 효과 극대화



연간 협상팀 지원 프로그램 차별성

연간 협상팀 지원 프로그램의 차별화된 협상 태도 교정

- 개인별 협상 역량 평가와 개선을 위한 처방 제시
- 반복적 교육과 실무 현황 문제의 코칭 지원으로 학습된 내용을 현업에 즉각 적용하여 해결



옵션 별 제안 금액 (옵션 1, 2)

옵션 1 : 글로벌 협상 과정 (1차수 시): 총합계 6,000,000 원 (VAT 별도)

항목	시간	단가/시	합계
강의료 1차 수	12	500,000	6,000,000
합계			6,000,000

- 포함 사항: 협상 도서, 교재, 이수증

옵션 2 : 연간 협상팀 지원 프로그램 53,600,000 원 (VAT 별도)

항목	시간	단가/시(건)	합계
강의료 6시간 4회	24	500,000	12,000,000
협상 코칭 (개인/팀)	24	500,000	12,000,000
실무 협상 지원	16	600,000	9,600,000
협상 문제 연구 개발 옵션	1건	(20,000,000)	(20,000,000)
합계			33,600,000

- 협상문제연구개발 포함시 : 임직원을 위한 협상 연구 결과 책자로 배포
- 포함 사항: 협상 도서, 교재, 이수증

옵션 3. 협상 전문가(1인) 지원 프로그램

체계적 이론 수업 + 협상 비디오 분석 + 현업 협상 업무 코칭 + 2차 교육 및 체화

프로그램 내용 : 총 16시간

- 협상 교육 8시간 1회, 4시간 1회 (12시간)
- 협상 코칭 4시간
- 포함 사항: 참고 도서 3종, 교재, 이수증 (Certification)

특징

1회성 교육으로 체화 된 협상역량을 갖추기에는 부족함이 있어, 1회 교육 후, 4시간 정도의 간헐적인 코칭을 거쳐 2차 교육 4시간을 통하여 협상에 대한 체화 된 역량을 갖추 수 있도록 함.

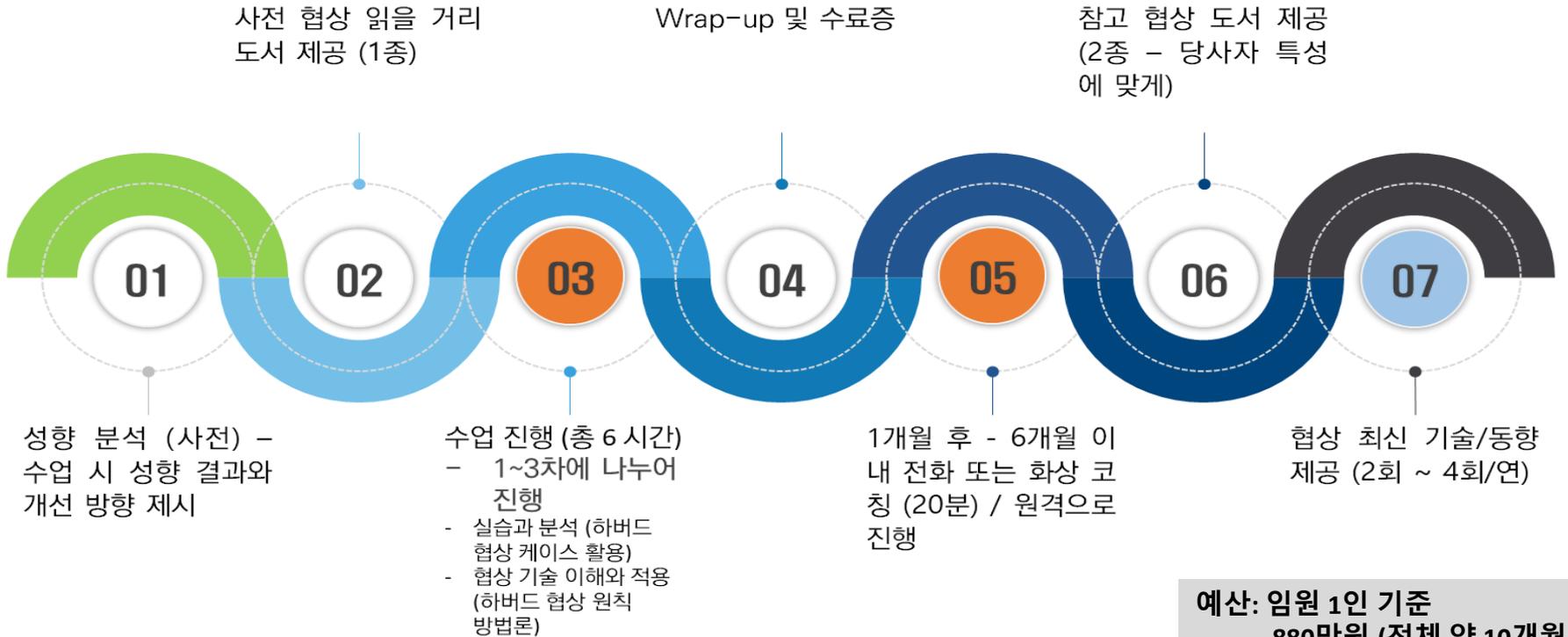
일정	1차 교육	코칭	2차 교육	추가 코칭 (옵션)
주요 내용	8시간 교육 협상의 기본 원리 협상 롤플레이 협상 비디오 분석	현업 진행 시 협상 원리 숙지와 적용 과정 1:1 코칭	협상 업무 상 난점의 해결 및 추가적 역량 개선 방향	필요 시 추가적 코칭 옵션을 통한 전문적 역량 극대화
시간	8시간	4시간	4시간	상호 협의

예산: 총 880만원 (부가세 포함)

별첨

임원 협상 코칭:

- 임원과 직원이 협상에 대하여 같은 생각과 전략을 가지도록 하는
임원 별도 과정



Commercial Skill :

비즈니스 리스크 - 계약 - 협상을 융합한 직무 역량

글로벌 기업들이 비즈니스 리스크 협상력 강화를
위해 많이 채택하는 Commercial Director Skill

[해외 사업 진출 과정 브로셔 보기](#) (클릭)



강사 프로필 소개

이성대

전략적 협상연구소 소장 / 전 포스텍 교수 / 전 글로벌 기업 임원



- 저서: 협상 레버리지 / Yes를 이끌어 내는 협상법 (역서) / 완벽한 프로젝트는 어떻게 만들어 지는가
- 강의 : 두산중공업, 포스코, 포스텍, 연세대, 삼성엔지니어링, 현대중공업, 삼일회계법인, 법무연수원, 국가과학기술인력개발원 등 강의
- 경력 : IBM, Oracle, LG전자 등 글로벌 기업 협상 실무
- 연수 :
 - Harvard Negotiation Master Class 수료 (2018)
 - Harvard Successful Deal Making Course 수료 (2015)
 - Harvard Negotiation & Leadership 수료 (2013)
 - Harvard Difficult Business Conversation 수료 (2005)
 - Wharton Executive Negotiation Seminar 수료 (2014)
 - Huthwaite Negotiation Course 수료 (2001)
- 학력: 연세대 법학, 연세대 행정대학원



SNRLAB

이 성대 대표

010-2088-9461
sdlee@snrlab.com