

해외건설, 중공업, 에너지사 교육 과정 제안

- 해외 사업 개발 기본 역량 과정
- 하버드 교재로 배우는 국제 협상 과정

- SNRLab -



해외 건설 프로젝트의 성공적 개발과 진행

해외 사업 성공을 위한
핵심 경영 역량

해외 사업 개발
역량

해외 사업 리스크의 분석과 경감
사업 타당성 분석과 사업 계획
계약 리스크와 분석과 경감 관리
프로젝트 파이낸싱 방법론과 연계

국제 협상 역량

체계화된 협상 기법의 적용
상대방 이해와 감정 관리
심화 협상 기술의 적용
장기적 관계와 협상 성과의 동시 달성

검증된 과정

- 국내 기업의 다양한 요구에 맞추어 진행한 다양한 경험이 있습니다.
 - 두산 중공업 협상 과정, 포스코 그룹 PLC 과정 등
- 포항공대에서 수년간 대학원 과정을 통하여 더 정교하게 개선되었습니다.
- 세계적으로 입증된 하버드 교재/케이스를 벤치마킹 및 활용하여 진행합니다.

posco

DOOSAN

POSTECH
POHANG UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY

PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL



해외사업개발 기본 과정 필요성

해외건설은
개발참여 및 개발
사업 주도로 이전



- 각 사의 기본 전략, 방법론은 다르지만 기본 역량을 공통으로 필요합니다.
- 국제 표준의 해외사업개발 기본 역량은 또 다른 사업 추진에 도움이 됩니다.

주요 모듈		
리스크 관리	타당성 분석	비즈니스 플랜
JV 계약	계약 리스크	국제 협상
프로젝트 파이낸싱	운영과 Exit	해외사업전략

2일 해외사업개발과정 (예시)

- 짧은 시간 동안 해외 사업 개발의 기본적인 사항을 이해합니다.

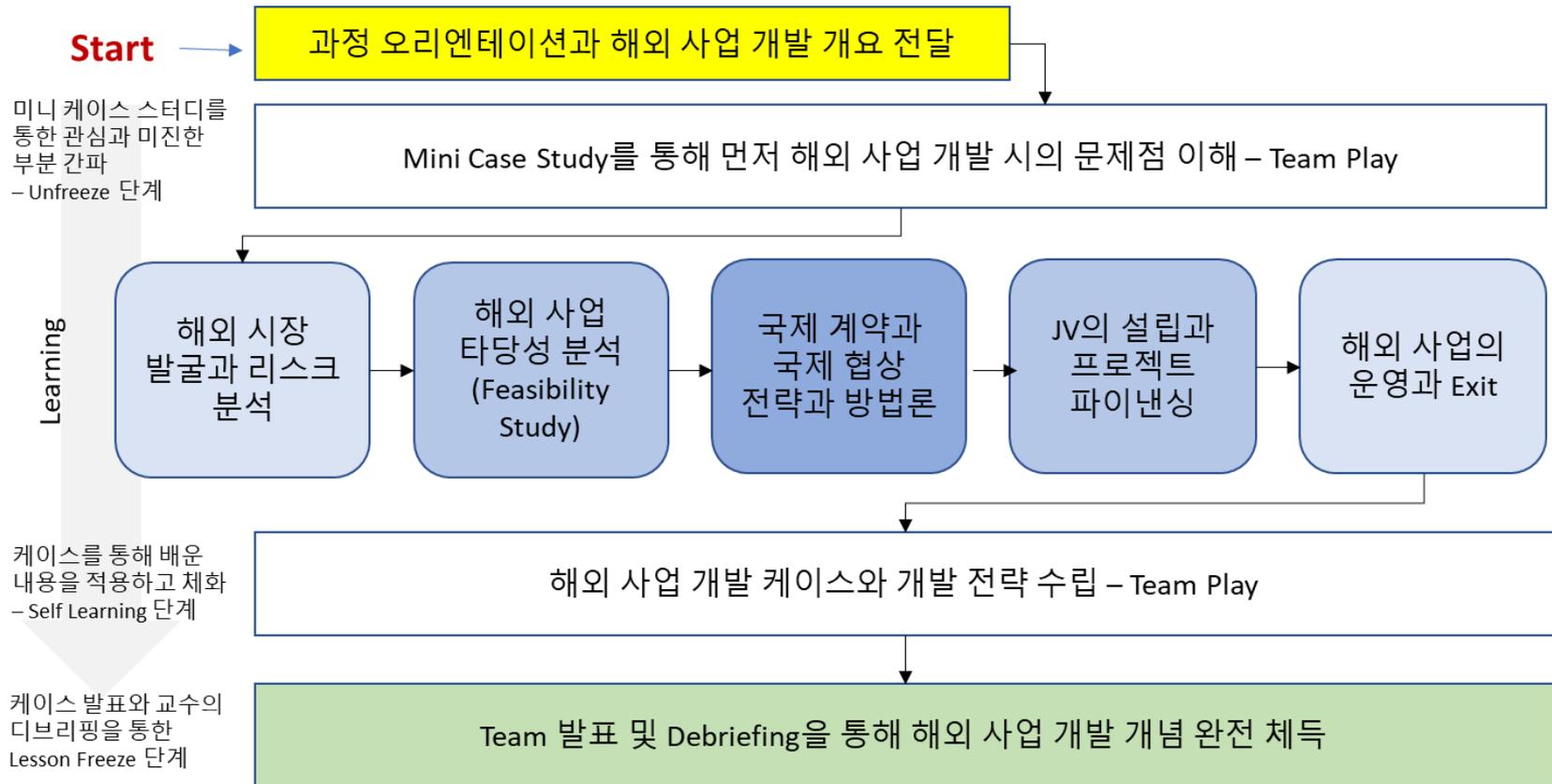
	1일	2일
1	Introduction • 국제 사업 진행과 주요 체크리스트	국제 사업 진행과 계약 특성 이해 • 주요 계약 조건과 쟁점 • 계약 쟁점과 협상 및 리스크 Allocation
2	국제 사업의 주요 리스크 분석 • 리스크와 Mitigation Plan • OECD Guideline	
3	파나마 운하/ CSCEC 케이스 스터디 • 리스크와 대응 방안 사례 분석	국제 사업을 위한 Joint Venture & Alliance • Exit & Deadlock 등 JV 주요 조건과 쟁점
4	Feasibility Study 와 Business Plan • 개념과 차이 분석	실습과 토의 II • 해외 사업 개발 케이스에 대한 분석과 토의
5	• DCF 분석 개념과 한계 • 케이스 분석	
6	실습과 토의 I • 케이스에 대한 리스크 분석	프로젝트 개발 사업과 역량 정리 • 개발 사업 프로세스 • 신사업 추진과 개발 역량 • 케이스 토의
7	• F/S 분석과 비즈니스 플랜 수립 • 토의	
8	해외 사업과 정책 동향 Q&A 와 정리	

3일 해외사업개발과정 (예시)

- 기본적인 사항 및 국제 협상이 일부 포함됩니다.

	1일	2일	3일
10시	해외 사업 개발 사업 과정 - 소개와 개요 - 사업개발역량 방향	해외 사업 타당성 분석 - Feasibility Study 의 기본 사항 이해 - F/S와 Business Development 이해 - NPV, IRR의 기본 개념 이해	국제 개발 사업과 협상 - 협상 방법론의 적용 - 협상 결과의 분석
11시	미니 케이스 스터디 - 팀 플레이 - 미니 케이스 스터디를 통해 해외 사업 개발 시 필수적 사항의 이해		JV 설립과 프로젝트 파이낸싱 - JV 설립 시의 유의 점과 개념 이해 - PF의 기본 구조 이해
13시			
14시	해외 사업의 발굴과 리스크 이해 - 해외 사업에서의 리스크 - 국가 리스크 이해 - 주요 국제 사업 리스크 - 리스크 분석의 기본 개념과 경감 방안 - 지역 주민과의 갈등 해결 방안	케이스 스터디 : F/S의 분석 - 팀플레이 - 리스크 분석과 경감 방안 - 재무적 F/S의 분석	
15시		국제 계약 및 협상 전략 /방법론 - 계약 구조의 이해 - 협상 방법론의 이해	
16시			케이스 스터디 : Business Development Plan - 팀플레이 - F/S 분석 결과를 토대로 한 BD 계획의 수립 - 팀 발표와 토의
17시		해외 사업의 운영과 Exit 전체 과정 Wrap-up	

해외사업개발과정 진행 플로우



국제 협상 과정 필요성

- 국제 사업에는 필연적으로 분쟁이 예상되며, 협상 능력이 원만한 해결 혹은 중재/소송에서 유리한 위치를 차지할 수 있습니다.
- 국제 협상을 체화한 임직원과 그렇지 않은 임직원 간에는 큰 차이가 발생합니다.

주요 모듈		
감정 관리	상대 관점 이해	상호 이해관계
BATNA 와 협상파워	Anchoring ZOPA	S/V 와 Trade Off
다수당사자협상	Cold Reading	다문화 협상



2일 국제 협상 과정 (예시)

- 가장 기본적인 협상 개념과 방법론을 배울 수 있습니다.

	1일	2일
1	Introduction – 국제 사업과 협상 실무 <ul style="list-style-type: none"> 선진기업들의 협상 대응 사례 경험인가 훈련인가? – 체계화된 협상법 	다양한 협상 Tactics / 기술의 이해 <ul style="list-style-type: none"> Anchoring, ZOPA, Trade Off 등
2	Principled Negotiation <ul style="list-style-type: none"> Getting to Yes의 원칙화된 협상법 하버드대학의 협상 접근법 	협상 실습을 통한 체화 III <ul style="list-style-type: none"> 국제 협상 케이스 협상 결과의 Debriefing
3		
4	협상 실습을 통한 체화 I <ul style="list-style-type: none"> Negotiation Preparation Pad의 작성 협상 결과의 Debriefing 	인간의 인식 체계 그리고 감정의 관리 <ul style="list-style-type: none"> 인간 인식의 오류 이해 감정 관리를 위한 5대 요소 이해
5		
6	협상과 트릭의 대응 방안	다문화 협상의 이해 <ul style="list-style-type: none"> Cross Culture Negotiation (국가와 조직 이해)
7	협상 실습을 통한 체화 II <ul style="list-style-type: none"> 10 Negotiation Tricks Debriefing 	상대방 자세와 동작을 통한 심리 예측
8		Q&A와 Wrap-up

해당 건설 분야에 맞추어 케이스, 과정 커스터마이징

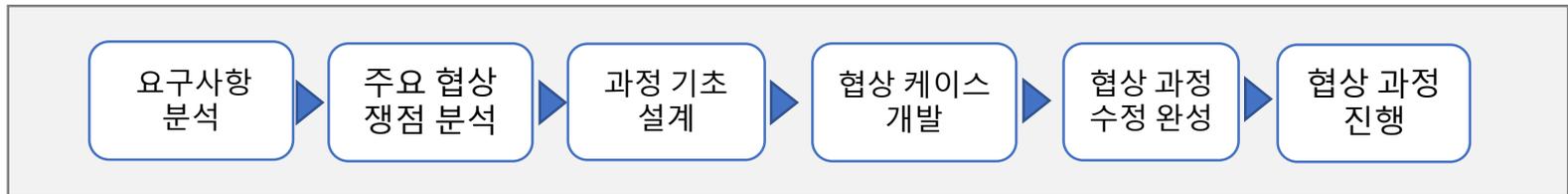
3일 국제 EPC 계약 협상 과정 (예시)

- 기본 사항 이외 심화 협상 기술을 배울 수 있습니다.

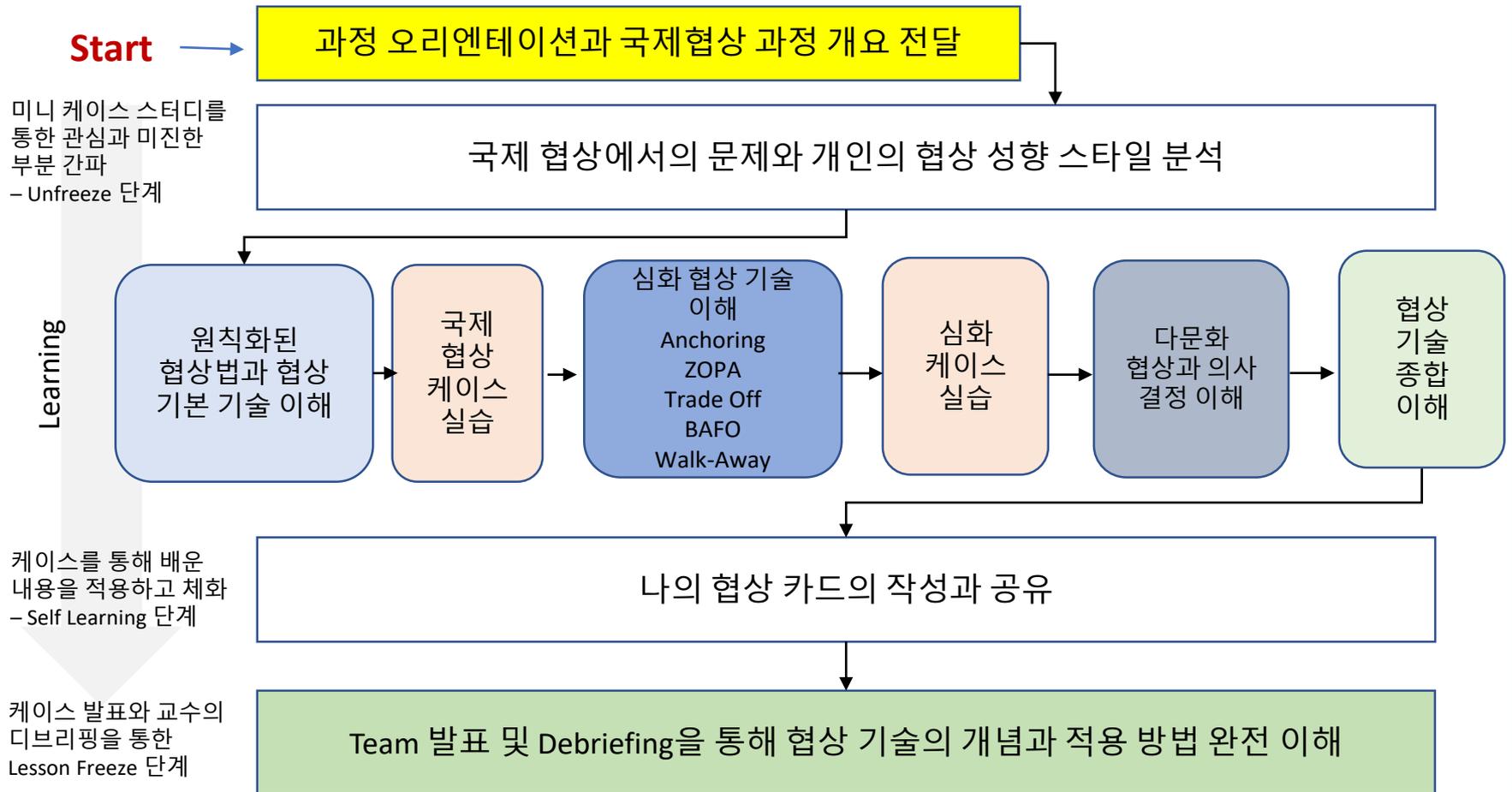
	1일	2일	3일
1	Introduction - EPC Contract Management	EPC 계약 리스크 이해와 대응 - Key contract risk and mitigation	국제 EPC 계약 협상의 사례 연구 - Unstable EPC Contracts - Negotiation Power
2	계약에 대한 기본 이해		
3	국제 표준 EPC 계약과 계약법론	EPC 계약에서의 주요 Claim 사례 - LD, Termination, Force Majeure, Punch	국제 EPC 협상과 Cross-Culture
4	EPC 계약의 주요 조건 I - Key Terms and Conditions	EPC 계약 Claim 전략의 이해와 적용	국제 EPC 협상에서의 기술과 트릭 - Global Negotiation Skills - Negotiation Tricks
5	- LoL, Indemnification, Liquidated Damage		
6	EPC 계약의 주요 조건 II - Key Terms and Conditions	EPC 계약 분쟁 해결 실습과 토의 I - Dispute case study - Team Discussion	국제 EPC 분쟁 해결 실습과 토의 II - Negotiation case study - Team Discussion
7	- Warranty, Force Majeure, Completion		
8	EPC 계약 주요 조건 - SOW, Change Order	EPC Contract case Debriefings	Wrap-up / Q&A

5일 국제협상전문가과정 설계

- 국제협상 전문가로서의 기술과 개념을 배울 수 있고 사내 협상 퍼실리테이터로 활동할 수 있습니다.
- 5일 과정은 요청 시 담당자와 협의하여 설계 합니다.



국제건설협상과정 진행 플로우



이성대 강사 소개

• 약력과 레퍼런스

성명 : 이 성대

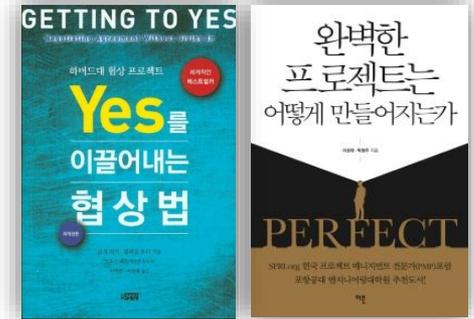
현) SNR 연구소 대표 / 해외인프라개발협회 이사
전) 포항공대 교수 (국제 협상 분야, 해외사업 개발 분야 등)

저서

- Yes를 이끌어 내는 협상법 (Getting to Yes 역서)
- 완벽한 프로젝트는 어떻게 만들어 지는가 저자

경력/학력

- IBM 계약협상 실장, LG전자 법무팀 부장, 한국 Oracle 상무
- 연세대 법학과, 행정대학원 졸업



주요강의고객



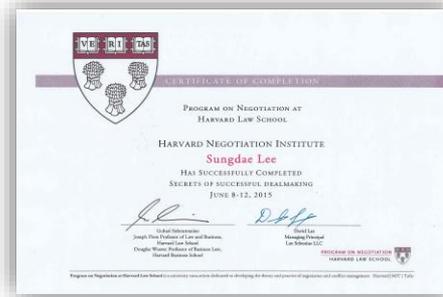
하버드, 와튼스쿨 세미나 수료



2013 Harvard Negotiation & Leadership



2015 Harvard Secrets of Successful Deal-Making



2014 Wharton School Executive Negotiation Workshop



2018 Harvard Negotiation Master Class



2005 Harvard Managing the Difficult Business Conversation

연락

homepage: www.snrlab.com

- 전화: 010-2088-9461
- 이메일: sdlee@snrlab.com
- Facebook: <https://www.facebook.com/mywisetree>
@snrlab <https://www.facebook.com/snrlab/>
- Linkedin: @sungdaelee <https://www.linkedin.com/in/sungdaelee/>
- Brunch: @snrlab <https://brunch.co.kr/@snrlab>

[프로필보기]



Adobe Acrobat
문서