



CEO/Executive
1:1 협상 코칭

과정 필요성

Negotiation & Leadership



- 중요 협상을 빈번하게 해야 하는 CEO / 임원 대상의 협상 코칭과 클리닉을 통해 협상 결과 개선을 목표
- 하버드 협상교육방법론(Harvard Negotiation Pedagogy)을 적용하여 실증적이고 가장 입증된 기법 적용

협상은 회사 간 혹은 회사 내에서의 갈등을 해결하고, 상호 거래를 더 유리하게 만들어 갈 수 있는 핵심 역량입니다. 이러한 핵심 역량을 모든 임직원이 가질 수는 없지만, CEO 및 핵심 임원은 반드시 수준 이상의 역량을 코칭 받고 있어야 합니다.

대부분의 리더들은 체계적인 협상 교육 기회를 가지지 못하였으나 경험적인 이해를 하고 있습니다. 그런 가운데 협상의 위기는 계속 찾아오게 됩니다. 이러한 점에서 1:1 코칭을 통하여 그간 키워온 장점을 키우고 단점을 보완하는 클리닉 과정은 반드시 필요하게 됩니다. 그렇지 않으면 상대방 회사의 리더로부터 불리한 결과에 자신도 모르게 합의할 수도 있습니다.

포스텍 협상 분야 교수 경력과 글로벌 회사 협상 책임자 경력 및 하버드 협상교육법 국내 최고 권위자인 이성대 대표로부터 협상 코칭을 받는 것은 더 나은 리더십을 위해서도 유익할 것입니다.

목표

Negotiation & Leadership



01 협상 태도 습관의 교정

더 나은 설득력과 대화 방법론을 통하여 협상 태도와 습관을 교정

협상으로 성과 향상 02

더 나은 거래 성사와 분쟁 해결을 목표로 회사, 개인의 성과 향상

목표

04 협상 리더십과 평판 향상

상호간 Win Win 과 상대방 배려의 대화 기법을 통해 평판도 향상과 조직내 리더십 향상

협상 전략 수립 03

하버드 실증적 협상 기술을 적용한 협상 전략의 체계적 수립 및 지도 가능

진행

Negotiation & Leadership



주요 대상자

- 중요한 협상을 앞두고거나 상시적으로 하고 있는 CEO / 주요 임원
- 협상 전문 담당자

방법론

(협상 기술을 완전히 체화하고 더 완전해지도록 코칭)

- 하버드 협상교육방법론 (Harvard Negotiation Pedagogy) 적용
- 협상성향분석, 설득성향분석, 갈등대응분석을 통해 기본적인 성향 분석과 코칭
- 협상 실습에서 나타나는 장단점을 분석하여 개선점을 클리닉
- 실제 협상 상대방으로부터 대응하기 어려운 점에 대한 극복 방안 코칭
- 수업 종료 후 적용이 어려운 점에 대한 원격 코칭 지원
- 수업 종료 후 2년간 협상 기술 및 동향 뉴스 레터 형식 지원

프로세스

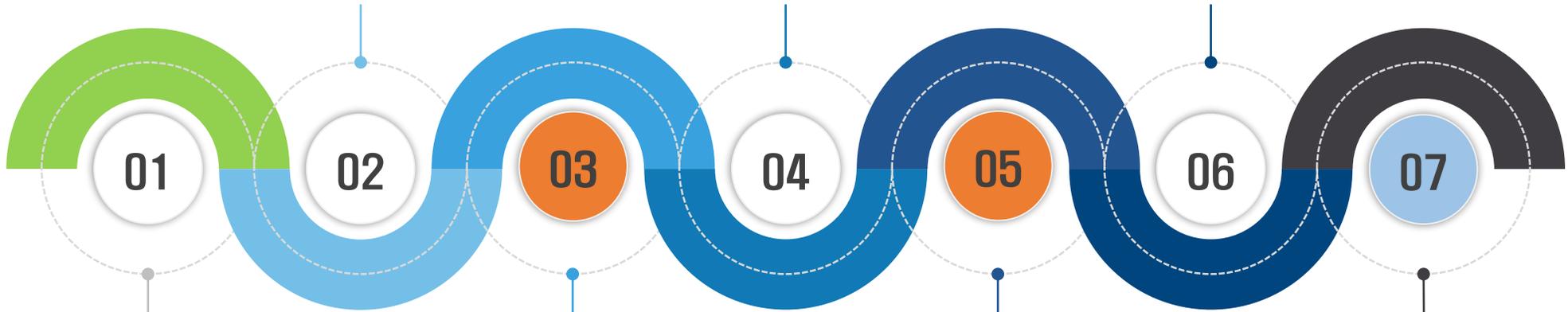
Negotiation & Leadership



사전 협상 읽을 거
리도서 제공 (1종)

Wrap-up 및 수료
증

참고 협상 도서 제
공 (2종 - 당사자
특성에 맞게)



01
성향 분석 (사전) -
수업 시 성향 결과
와 개선 방향 제시

02

03
수업 진행 (총 6
시간)
- 1~3차에
나누어 진행
- 실습과 분석 (하버드
협상 케이스 활용)
- 협상 기술 이해와
적용 (하버드 협상
원칙 방법론)

04

05
1개월 후 - 6개월
이내 전화 또는 화
상 코칭 (20분) / 원
격으로 진행

06

07
협상 최신 기술/동
향 제공 (2회 ~ 4회
/연)



무엇이 더 좋아 지나?

- 협상 기술의 체화로 중요 협상에서의 상대방과 더 유리한 합의 가능성 증가
- 협상 시 사용 가능한 기술의 다양화로 더 능숙한 협상 가능
- 협상의 체계화로 조직내에서의 전문적 리더 위상 강화
- 주요 역량 중 시간/비용 투자 대비 가장 효과적인 결과
- 대부분이 사업 규모에 따라, 협상 대상이 되는 비즈니스 금액의 1-10% 내외 효과
- 수업 이후 1차 추가 코칭으로 불완전 이해 사항을 완전히 숙지
- 직원의 CEO/임원에 대한 협상 기대치 충족 가능성 증대
- 직원이 리더에게 가장 기대하는 부분이 갈등 또는 기관 간 교착 상태를 협상으로 해결

대표 소개

Negotiation & Leadership



이성대 현 SNRLAB 대표 전 포항공대 교수

- Yes를 이끌어 내는 협상법 역서 출간
- 두산중공업, 포스코, 포스텍, 삼성엔지니어링, 법무연수원, 국가과학기술인력개발원 등 강의와 연구
- IBM, Oracle, LG전자 등 글로벌 기업 협상 실무
- 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)

Contact

Negotiation & Leadership



이메일 - sdlee@snrlab.com

전화 - 02-2097-8136 / 010-2088-9461

주소 - 서울 강남구 삼성동 파르나스 타워 29층

* 비용, 일정 등 문의

SNR
LAB

전략적협상연구소

CEO/임원 협상 1:1 코칭 및 클리닉

- 매일 중요한 협상을 앞둔 리더를 위해

개요

- 중요 협상을 빈번하게 해야 하는 CEO / 임원 대상의 협상 코칭과 클리닉을 통해 협상 결과 개선을 목표로 함
- 하버드 협상교육방법론(Harvard Negotiation Pedagogy)을 적용하여 실증적이고 가장 입증된 기법을 적용

협상은 회사 간 혹은 회사 내에서의 갈등을 해결하고, 상호 거래를 더 유리하게 만들어 갈 수 있는 핵심 역량입니다. 이러한 핵심 역량을 모든 임직원이 가질 수는 없지만, CEO 및 핵심 임원은 반드시 수준 이상의 역량을 코칭 받고 있어야 합니다.

대부분의 리더들은 체계적인 협상 교육 기회를 가지지 못하였으나 경험적인 이해를 하고 있습니다. 그런 가운데 협상의 위기는 계속 찾아오게 됩니다. 이러한 점에서 1:1 코칭을 통하여 그간 키워온 장점을 키우고 단점을 보완하는 클리닉 과정은 반드시 필요하게 됩니다. 그렇지 않으면 상대방 회사의 리더로부터 불리한 결과에 자신도 모르게 합의할 수도 있습니다.

포스텍 협상 분야 교수 경력과 글로벌 회사 협상 책임자 경력 및 하버드 협상교육법 국내 최고 권위자인 이성대 대표로부터 협상 코칭을 받는 것은 더 나은 리더십을 위해서도 반드시 필요한 것입니다.

주요 대상자

- 중요한 협상을 앞두고나 상시적으로 하고 있는 CEO / 주요 임원
- 협상 전문 담당자

방법론

(협상 기술을 완전히 체화하고 더 완전해지도록 코칭)

- 협상성향분석, 설득성향분석, 갈등대응분석을 통해 기본적인 성향 분석과 코칭
- 협상 실습에서 나타나는 장단점을 분석하여 개선점을 클리닉
- 실제 협상 상대방으로부터 대응하기 어려운 점에 대한 극복 방안 코칭
- 수업 종료 후 적용이 어려운 점에 대한 원격 코칭 지원
- 수업 종료 후 2년간 협상 기술 및 동향 뉴스 레터 형식 지원

프로세스

1. 성향 분석 (사전) - 수업 시 성향 결과와 개선 방향 제시
2. 성향 결과 분석표 제시
3. 사전 협상 도서 제공 (1종)
4. 수업 진행 (총 6 시간) - 강남 트레이드 타워 또는 파르나스 타워 (특정 시간,장소 협의)
 - 실습과 분석 (하버드 협상 케이스 활용)
 - 협상 기술 이해와 적용 (하버드 협상 원칙 방법론)
5. Wrap-up 및 수료증
6. 1개월 후 - 6개월 이내 전화 또는 화상 코칭 (20분) / 원격으로 진행
7. 참고 협상 도서 제공 (2종 - 당사자 특성에 맞게)
8. 협상 최신 기술/동향 제공 (2회 ~ 4회/연)



효과

- 협상 기술의 체화로 중요 협상에서의 상대방과 더 유리한 합의 가능성 증가
- 협상 시 사용 가능한 기술의 다양화로 더 능숙한 협상 가능
- 협상의 체계화로 조직내에서의 전문적 리더 위상 강화
- 주요 역량 중 시간/비용 투자 대비 가장 효과적인 결과
 - 대부분이 사업 규모에 따라, 협상 대상이 되는 비즈니스 금액의 1-10% 내외 효과
 - 100 억대 사업이 협상 대상일 경우 1억원 정도의 효과를 볼 수 있는 유일한 역량임.
- 수업 이후 1차 추가 코칭으로 불완전 이해 사항을 완전히 숙지
- 직원의 CEO/임원에 대한 협상 기대치 충족 가능성 증대 - 직원이 리더에게 가장 기대하는 부분이 갈등 또는 기관 간 교착 상태를 협상으로 해결하는 능력임.

비용

1인 400만원 (부가세 별도)

포함사항

수료증, 수업과 코칭, 원격 코칭 1 회, 성향 분석 3 종, 교재 , 도서 3 권, 최신 협상 기술 및 동향 뉴스레터 2 년간 4 회 내외

이성대 대표 소개

- 전 포항공대 협상 분야 교수 (2012 ~ 2018)
- 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)
- 글로벌 기업 협상 분야 임원, 책임자 경력 (1997 ~ 2011)
- 국내 기업, 정부기관 대상 협상 강의 다수
- 도서: Yes를 이끌어 내는 협상법 역자, 완벽한 프로젝트는 어떻게 만들어 지는가 저자
- 연세대 법학과 / 동 행정대학원 졸업

연락처

snr@snrlab.com / 02-2097-8136