

# SNR 연구소

## 공공협상

### 교육 과정 소개

“중앙부처와의 원만한  
사업/예산 협의”

“주민과의 사업 진행 갈등  
해결”

“시/군/구 내부구성원간  
갈등 해결”

- 하버드 대학 협상 교재 및 케이스 적용 강의
- 하버드 대학 협상 세미나 최다 참석 **Negotiation Master** 의 강의
- 실무와 대학 강의 및 연구 경력의 강의

# 자료 내용

- 본 자료에는 SNRLab이 제시하는 협상 과정에 대한 개요와 레퍼런스, 이성대 대표의 약력이 포함되어 있습니다.
- 2일간의 협상 과정 예시가 포함되어 있으며, 필요시 더 장기적인 전문가 과정 및 더 짧은 특강으로 진행도 가능합니다.
- 귀 기관에 협상 역량 교육이 필요한 경우 협의를 통해 최적의 과정으로 진행이 가능합니다.
- 1:1 기관장 코칭도 진행하고 있습니다.

# 하버드 대학 연구 결과 등 과학적 협상 체계에 기반한 협상 교육 및 코칭을 하고 있습니다.

SNR 협상연구소는 공공 기관, 기업체 대상으로 한 교육 및 코칭 프로그램을 통해 체계적이고 효과적인 협상 방법론을 제공하고 있습니다.

“모든 교육 과정은 과학적이고 실증적 기반 이론, 롤 플레이 등 실습으로 진행 ”

대외적인 조직간  
효과적 협상

내부 구성원 간의  
협상과 문제 해결

상대방과의 대면  
소통 기술 향상

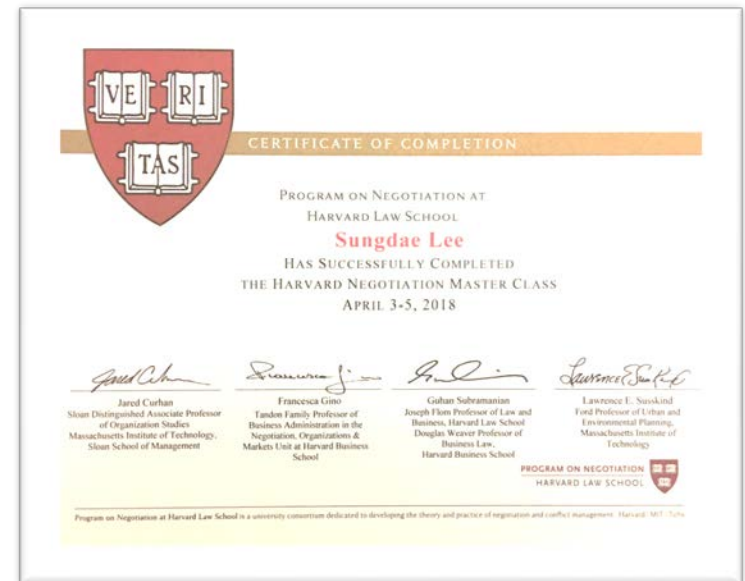
## 연혁

- 2013년 포스텍 내 설립 - 협상 분야 대학원 강의와 연구
- 2014년 2월 1차 해외 건설 계약 리스크와 협상 과정 - 산업부, 중재원 후원
- 2014년 8월 2차 해외 건설 계약 리스크와 협상 과정 - 산업부, 중재원 후원
- 2014년 12월 EPC & Developer 계약 리스크 관리 향상 - 산업부, 중재원 후원
- 2015년 8월 3차 해외 건설 계약 리스크와 협상 과정 개최 - 산업부, 중재원 후원
- 2016년 - 2018년 : 두산중공업 WIN Academy - 직원 및 임원 대상 기본, 심화, 마스터과정 진행
- 2017년 12월 : 해외 사업 계약 리스크와 협상 포럼 개최

# 다양한 실무 경험과 대학에서의 체계적 연구 및 교육으로 **협상 교육의 효과가 입증**되었습니다.

국가과학기술인력개발원, 법무연수원 강의, **IBM, Oracle, LG** 등에서의 협상 실무 경력, 포스텍에서의 연구와 강의 및 미국 **Harvard** 대학에서 협상 마스터 클래스 과정 수료 등 국내외에서 검증된 국제 수준의 협상 전문가로서 그 동안 교육 받은 협상 분야 임직원은 수 천명이 넘으며 협상을 통해 가치를 창출하고 있습니다. - 협상연구소 소장 이력 참조 -

- Harvard Negotiation Master Class - 2018
- Harvard Deal Making Negotiation - 2015
- Harvard Negotiation & Leadership - 2013
- Harvard Business Difficult Conversation - 2005
- Wharton Executive Negotiation - 2014
- Huthwaite Negotiation - 2003
- CMI Negotiation - 2003
- IRM Risk Fundamental – 2015
- POSTECH 교수 활동 – 2012 ~ 2018  
협상 과정 강의 및 연구
- IBM, Oracle, LGE 협상 책임자 – 1997 ~ 2011

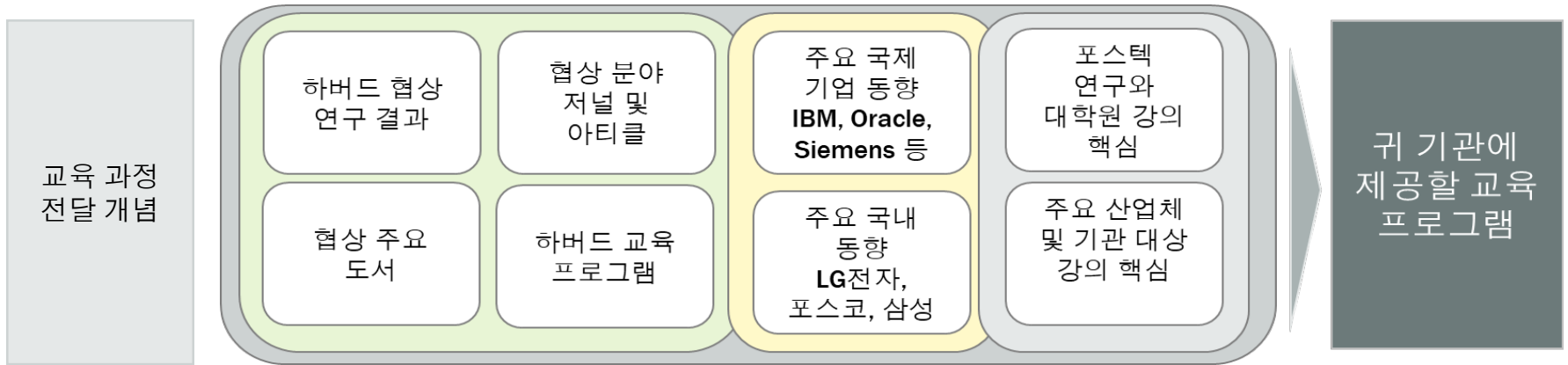


하버드 대학의 협상 마스터 클래스 수료

“협상연구소의 프로그램은 오랜 기간 성과가 입증되어 인재양성 부서(HRD)가 가장 안심하고 진행할 수 있습니다.”

# 실증적으로 입증된 방식과 대학의 연구결과를 종합한 교육 과정을 진행하고 있습니다.

하버드 대학의 협상 연구소 (**Program On Negotiation**) 의 연구 기반과 교육 과정 체계(임원 과정, 협상 **Institute**, 협상 전문 저널, 협상 교육 자료, 협상 도서 등)를 벤치 마킹하고, 국내외 실무경험과 대학에서의 연구를 바탕으로 국내 최고 수준의 협상 교육 프로그램과 코칭을 제공하고 있습니다.



| 구분      | 기본개념(2-3시간) | 심화 기술 (3시간) | Anchoring/Zopa (2-3시간) | Trick 대처 (2-3시간) | 협상스타일 대응 (2-3시간) | 다문화 이해 (2시간) | 기본 롤플레이(2-3시간) | 심화 롤플레이 (3시간) |
|---------|-------------|-------------|------------------------|------------------|------------------|--------------|----------------|---------------|
| 선택      |             |             |                        |                  | 감정 대응 향상 (2시간)   |              |                | 현장문제 코칭 (3시간) |
| 4시간 과정  | ○           |             |                        |                  |                  |              | ○              |               |
| 8시간 과정  | ○           |             |                        | ○                |                  |              | ○              |               |
| 12시간 과정 | ○           | ○           | ○                      | ○                |                  |              | ○              |               |
| 16시간 과정 | ○           | ○           | ○                      | ○                |                  | ○            | ○              | ○             |
| 24시간 과정 | ○           | ○           | ○                      | ○                | ○○               | ○            | ○              | ○             |

# 귀 조직에 **가장 적합한 협상 교육**을 선택하여 성공적으로 진행 할 수 있습니다.

- 우리 조직은 협상이 일상화 되어 있습니다.
- 협상 결과가 조직의 성장이나 존립에 큰 영향을 주고 있습니다.
- 구성원 대부분은 협상에 대한 어느 수준 이상의 역량이 필요합니다.

- 우리 조직은 협상이 자주 필요한 조직이나 일상적이지 않습니다.
- 협상 결과가 때로는 조직에 큰 영향을 주고 있습니다.
- 구성원 중 협상 관련 업무를 하는 사람들은 기본적인 사항은 모두 알아야 합니다.

- 우리 조직은 일년에 몇 번씩은 중대한 협상을 해야 합니다.
- 협상 결과가 매번은 아니지만 어떤 협상은 큰 영향을 줍니다.
- 구성원 중 일정 수는 반드시 협상에 대한 기본 이상의 역량이 필요합니다.

- 우리 조직은 내부적인 소통과 화합이 중요합니다.
- 내부 구성원 간의 협업을 위한 소통에 문제가 있을 경우 전체 성과는 매우 위태 해 집니다.
- 구성원 모두가 협상 기술을 응용한 대화가 필요합니다.

- 복합적 니즈 및 리스크 관리, 계약 관리 등 비즈니스 니즈와 연계
- 기술 연구, 정부 기관 등 특수한 직책의 니즈와 연계



**16-24시간**  
전문가  
과정



**16 시간**  
중급 과정



**10명**  
소단위  
**24시간**  
과정



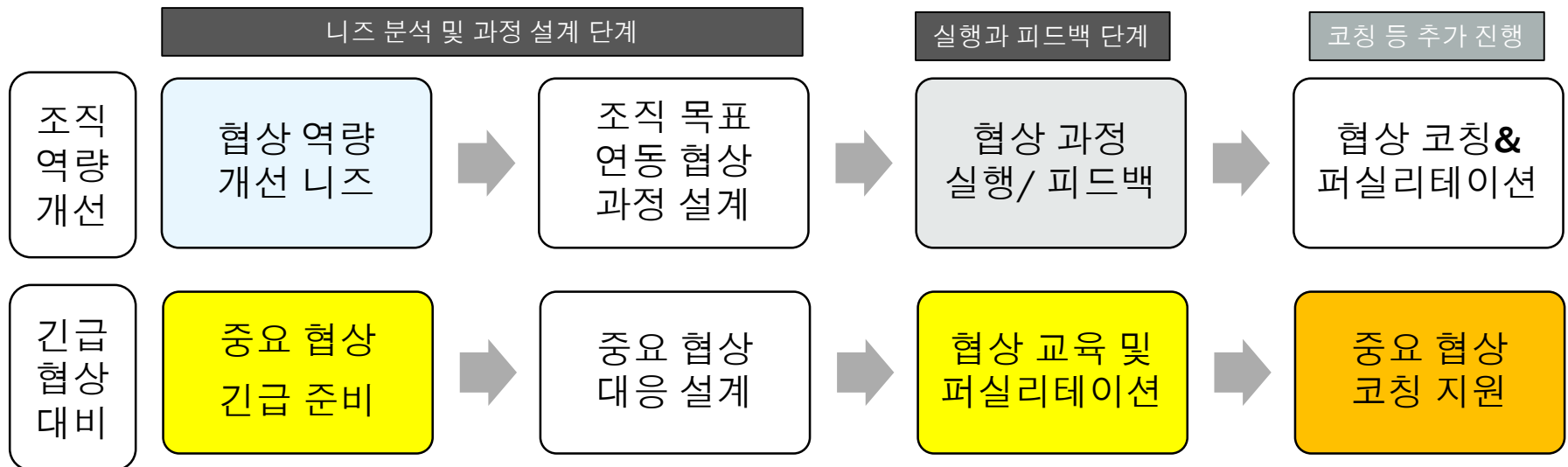
**8시간**  
기본 과정



복합적  
과정의  
설계

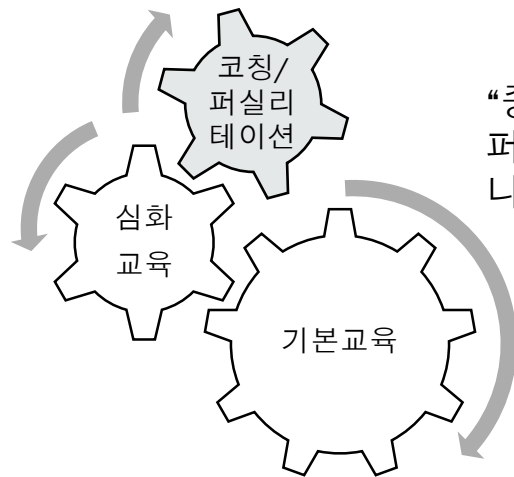
# 임직원에 **최적의 맞춤형 협상 교육 과정**을 설계하여 진행하고 있습니다.

- 협상 상황을 대비하고, 진행 중인 협상에서의 더 나은 성과와 내부 임직원간의 협상을 보다 효과적으로 진행하기 위해, 회사/기관의 성격과, 조직 상황에 맞게 과정을 설계하여 진행 합니다.
- 긴급하고 중대한 협상을 앞두고 있는 경우, 이에 따라 교육 과정을 설계하고, 필요시 코칭과 협상 준비를 위한 퍼실리테이션을 제공할 수 있습니다. 이 경우, 부서장 구성원간의 협상 전략을 위한 소통과 협상 진행에서 더 나은 효과를 기대할 수 있습니다.



# 귀 기관을 위한 교육과 실제 협상 준비/진행을 위한 코칭을 함께 받으실 수도 있습니다.

- 단 한번의 교육을 끝나는 것 보다, 협상을 자주 하는 담당자를 위한 코칭을 함께 하면 조직의 협상 성과는 더 커질 수 있습니다.
- 정기 부정기 적 코칭을 통하여 현존 하는 문제를 풀어 가는데 도움을 얻을 수 있습니다.



“중요협상의 경우, 외부 퍼실리테이터의 도움이 있을 경우 더 나은 협상 결과를 기대할 수 있습니다.”

- Harvard Program on Negotiation



# 공공 협상 과정 예시 - 2일 과정

- 2일간의 협상 과정을 통하여 공무에서 자주 필요한 협상 기술을 체득하고 실무에 직접 활용할 수 있습니다.
- 공공 사업 진행에 필요한 이해관계자와의 협상 조율을 진행할 수 있습니다.
- 내부 구성원간의 원만한 소통과 문제 해결에 도움을 받을 수 있습니다.

|       | 1 일차                                                                                | 2 일차                                                                |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 0900- | 공공 협상 과정 소개<br>- 특징과 협상 기술의 필요성 <span>강의</span>                                     | 상대와의 대화가 어려운 경우의 협상 해결 방법<br>- 대화의 문제 이해 <span>강의</span>            |
| 1000- | 원칙화 된 협상법을 통한 문제 해결<br>- 상호 이해관계 기반의 협상                                             | - 분노한 민원인과의 대화 이해                                                   |
| 1100- | - 창의적 옵션의 창안 <span>강의</span>                                                        | - 대화를 통한 문제 해결 5단계 이해<br>- 대화 실습 <span>실습</span>                    |
| 1300- | 인간 문제의 이해와 협상에 활용<br>- 인식과 관점의 차이 이해                                                | 협상의 심화 기술 이해                                                        |
| 1400- | - 감정 관리의 이해 / 커뮤니케이션 오류 이해                                                          | - Anchoring / ZOPA / Trade Off 등 <span>실습</span><br><span>강의</span> |
| 1500- | 협상 케이스의 실습                                                                          | 시사적 문제와 협상 기술의 적용<br>- 최근 시사 문제를 통한 협상 기술 이해 <span>강의</span>        |
| 1600- | - 공공개발의 케이스와 협상 실습 <span>강의</span><br>- 협상 준비 방법론 이해와 실습 (NPP의 작성)<br>- 협상 결과 상호 공유 | 공무상 협상 문제의 해결을 위한 Q&A<br>- 나의 협상 문제 풀어 보기 <span>실습</span>           |
| 1700- | - 협상 진행과 결과에 대한 토의                                                                  | 협상 문제를 위한 나의 협상 카드 작성과 공유<br>- Wrap Up                              |

# 20년 이상의 실무와 연구 및 강의 활동을 통하여, 전문화된 협상 교육을 진행하고 있습니다.

## 대학 / 산업체 경력

- 前 포항공대 교수(엔지니어링 대학원)
- 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 연구 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)
- 미국 Harvard Negotiation Master Class 수료 (2018)
- 전경련 국제경영원 MBA 과정 수료 (2003년)

## 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

참조 홈페이지 :  
[www.snrlab.com](http://www.snrlab.com)



# 국내 최다 - 미 하버드 등 협상 과정 참가 수료

SNR Lab



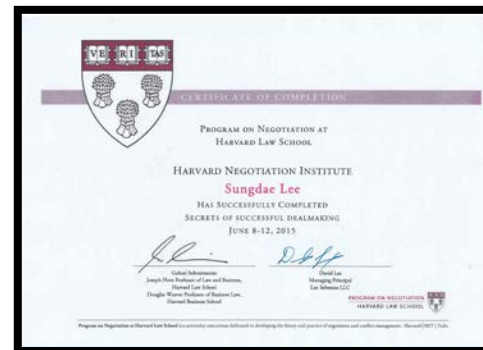
미국 Harvard 대학  
Negotiation Master Class 과정  
2018년



미국 Wharton School  
Executive Negotiation Workshop 과정  
2014년



미국 Harvard 대학  
Negotiation & Leadership 과정  
2013년



미국 Harvard 대학  
Secrets of Successful Deal-making 과정  
2015년



미국 Harvard 대학  
Managing the Difficult  
Business conversation 과정  
2005년

# 협상 과정 문의 연락처

- SNR 연구소 대표: 이성대 010-2088-9461 / [sdlee@snrlab.com](mailto:sdlee@snrlab.com)
- 홈페이지: [www.snrlab.com](http://www.snrlab.com)

“귀 회사/기관의 특성, 임직원 특성 및 조직 목표를 종합적으로 고려하고 인재 양성 부서(HRD)의 **Input** 을 최대한 반영한 과정으로 진행합니다.”