

협상교육은 네고컨설팅에서

실무형 No.1 협상교육전문

회사 소개
협상교육 프로그램 안내

TABLE OF CONTENTS

01 회사 소개

네고컨설팅은? / 대표 프로필

02 협상교육 프로그램의 설계

프로그램의 배경 / 프로그램의 구조 / 다양한 협상 실습 & 동영상 자료

03 커스터마이징(Customizing)

커스터마이징은? / 커스터마이징 프로세스 / 커스터마이징 예시

04 협상교육 프로그램

과정별 분류표

비즈니스협상 과정 / 협업설득협상 과정 / 사내(社內)설득협상 과정

가격협상 과정 / 세일즈협상 과정 / 구매협상 과정

건설협상 과정 / 철강(세일즈)협상 과정 / SI협상 과정

업종별 전문협상 과정 / 협상 특강

05 Reference

06 강의 문의

20년간 협상교육만

네고컨설팅은 2003년 회사 설립 이후
20여 년간 오로지 협상교육만 고집해온
협상교육 전문 회사입니다

성과를 낼 수 있는 실무 중심의 협상교육

네고컨설팅 협상 교육의 목표는
실무 중심의 협상 교육을 통해
교육생들의 업무 생산성을 높이고,
고객사의 발전에 기여하는 데 있습니다.



김상철 박사 (협상교육 전문가)

2010년 한국HRD명강사 대상 수상

학력

- 성균관대학교 토목공학/법학
- 성균관대학교 경영학 석사
- 성균관대학교 경영학 박사(협상 전공)

경력

- 법률사무소 근무 (민사 송무 담당)
- 손해보험회사 근무 (법인 영업 및 영업소장)
- 세일즈기법 전문 강사
- HRD컨설팅사 근무(강사 & HRD컨설턴트)
- (현) 네고컨설팅 대표

논문 저서

- 협상참여자의 협상상황과 태도가 협상전략과 성과에 미치는
- 영향에 관한 연구 (박사학위 논문)
- 한 권으로 끝내는 협상완전정복(더난출판사)
- 나대리의 유쾌한 협상(더난출판사)
- 나대리 협상왕 도전기(이러닝)

2003년 부터 국내 기업과 각종 단체에 약 1,500여 회 협상 강의

네고컨설팅의 협상교육 프로그램은 국내외 각종 협상 교육 프로그램과 논문, 서적 등 관련 자료를 참고하여 우리나라의 비즈니스 상황에 맞게 설계한 **‘실무 중심의 협상교육 프로그램’**입니다.

< 개발에 참고한 협상 프로그램과 자료 >

- ◆ 미국 하버드대학교 Law School의 ‘PON(Program On Negotiation)



- ◆ 한국협상학회 ‘협상메뉴얼(2004년)

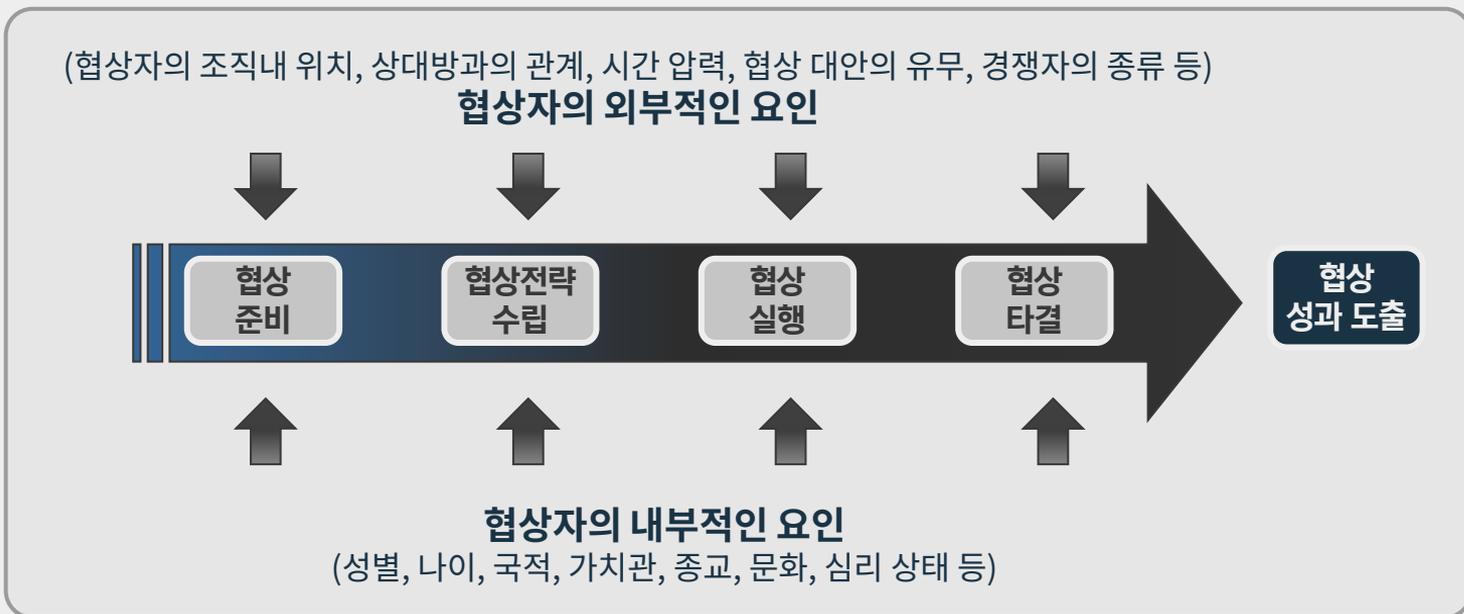


- ◆ 영국 옥스포드대학교 ‘Effective NEGOTIATIONG(Oxford Business English Skill)



- ◆ 기타 국내외 각종 협상 프로그램과 관련 서적, 논문 등

네고컨설팅의 협상교육 프로그램은 **협상 단계별 프로세스**, 그리고 각 단계별 프로세스에 영향을 미치는 **협상자의 내부적인 요인**과 **외부적인 요인**을 동시에 고려하여 설계하였습니다.



하나! 다양한 협상 실습



달라몬드
협상 실습



모니터 가격
협상 실습



인테리어 공사비
협상 실습



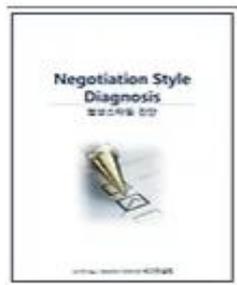
아마겟돈
협상 실습



기업 M&A
협상 실습



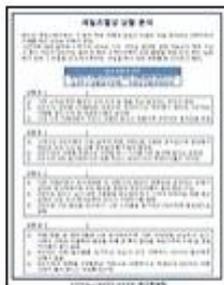
My 협상 Case
Mission 수립



협상 스타일
진단 실습



My case R/P
1:1 협상 실습



협상 상황
진단 실습



설득 상대
진단 실습



현업 적용
Plan 작성

둘! 다양한 동영상 자료를 활용한 흥미로운 강의



부동산 협상



장바구니 협상



소금 협상



조경공사 협상



농수로 협상



연봉 협상



공연티켓 협상



인삼 협상



선박 클레임 협상



TV중계권 협상



시가 협상



출판권 협상

커스터마이징(Customizing) 방식

●

교육생 개개인의 협상 사례를 사전에 조사하여 모듈 구성 및 교재 개발에 반영하고,

●

강의 시간에 강의 내용과 연계해서 피드백을 해주며,

●

자신의 협상 Case로 1:1 협상 실습을 함으로써 교육 후 업무에 즉시 활용할 수 있도록 과정을 운영하는 것

교육생들의 구체적인 실무를 반영하여 교육 후 현업에 바로 적용할 수 있는 커스터마이징 방식

교육 전

- 인터뷰 or 서면 조사
- 교육생 전원에 대해 직무 내용을 사전 조사, 분석
- 사전 조사, 분석한 내용을 반영하여 과정 구성 및 교재 제작

교육 중

- 사전 조사한 협상 Case를 교육 내용과 연계해서 피드백
- 교육생 My Case 1:1 협상 실습 진행
- 교육 내용을 자신의 직무에 적용해서 정리

교육 후

- 현업에 적용할 Plan 작성
- 협상교육 내용을 자신의 직무에 어떻게 적용하고, 활용할 것인지 작성
- 교육장에서 작성한 내용을 현업에서 적용

커스터마이징 교재 예시

세일즈 협상

B2B세일즈 협상의 관계자(M사 영업팀 *** 대리 Case)

- 협상당사자** : 협상의 결과에 대해 직접적인 영향을 받는 실질적인 이해관계의 주체로서 협상실무자에게 협상 권한을 위임하거나 협상을 직접 수행하기도 함.(M사(본사), K사 (고객사))
- 협상실무자** : 협상의 의제(issue)에 관한 기본 입장을 정하고 이 기본 입장을 실행하기 위한 협상전략을 수립하며, 협상테이블에서 직접 협상을 하는 전문가들을 포함.(***매니저(M사 세일즈담당자), *** 대리(K사 구매담당자))
- 협상이해관계자** : 협상의 결과에 영향을 받기 때문에 협상과정에 영향을 미치려고 하는 관계자.(M사 생산 및 물류 부서, K사 생산 부서)
- 협상칭증** : 협상의 결과에 직접적인 이해관계는 없지만 협상 과정에 관심을 가지고 지켜보면서 협상에 영향을 미치기 위해 직, 간접으로 영향을 미치려는 관계자.
- 협상중간자** : 협상당사자간에 협상이 원활하게 타결되지 않을 경우 협상의 과정에 개입하는 제3자.

구매 협상

구매 협상의 대상과 내용(S사 구매팀 OOO Specialist Case)

<협상 배경>
제품개발팀에서 신제품을 개발했으나, 원재료 생산 국가의 내부 사정으로 인해 원재료의 공급 부족과 이에 따른 국제 가격 급등으로 인해 구매 가격이 원래 예산을 초과한 상황

<협상의 구조 및 협상 내용>

구분	협상대상	협상 내용
외부협상	공급업체 마케팅담당자	공급 물량 및 가격 조정
내부협상	구매팀 팀장	구매 예산 증액 요청
부수적 협상	제품개발팀, 생산팀	신제품에 들어가는 원재료를 공급이 원활하고 가격이 저렴한 다른 재료로 대체해서 생산이 가능한지 협의

건설 협상

건설협상 공사비 증액 협상 (A건설 OOO현장 *** 책임 Case)

<협상 배경>

- 민간 PF 단지 조성 개발 사업에 당사가 20% 지분 참여 - 시공사이면서 동시에 시행사 역할
- 설계에 없던 발파암 물량 증가로 공사비가 15% 증가

<협상의 구조 및 협상 내용>

The diagram illustrates the negotiation structure for a construction project. It shows internal negotiations between A Construction Co. (A건설 본사) and the Site Manager (현장관리자) regarding cost increase, and between the Site Manager and the Contractor (시행사 담당자) regarding cost reduction. It also shows external negotiations between the Contractor and the Client (관련 업체 담당자) regarding cost reduction. A separate box shows negotiations between A Construction Co. and the Client regarding cost reduction based on the contractor's position and conditions.

철강 협상

철강 판매 협상에서 영업담당자의 역할과 임무

회사(제강)의 대리인**
회사의 수익 추구(회사 win-담당자win)

실수요기업(건설)의 대리인**
실수요기업과 협조(구매기업 win - 담당자win)

회사와 거래기업의 중간자
회사와 실수요기업의 이견 조정 (회사 win-담당자win-구매기업 win)

→ 철강 판매 과정에서 영업담당자는 회사와 실수요기업의 중간자적 역할을 하지만 최종적으로는 회사(**제강)의 이익 추구를 영업목표로 협상전략을 수립한다.

협상교육 프로그램 과정별 분류표

No	구분	사외(社外) 직무 공통	사내(社內) 직무 공통	팀장, 관리자	중간 관리자	(신입)사원	B2B직무	B2B세일즈	B2B구매	기타
4.1.1	비즈니스협상 과정	○		○			○	○	○	
4.1.2	비즈니스Plus협상 과정	○		○			○	○	○	
4.2	협업설득협상 과정		○	○	○	○				
4.3	사내(社內)설득협상 과정		○	○	○	○				
4.4.1	가격협상 필살기(必殺技) 과정						○	○	○	
4.4.2	가격협상 컨설팅 과정						○	○	○	
4.5.1	세일즈(설득)협상 과정							○		
4.5.2	세일즈가격협상 과정							○		
4.6.1	구매협상 과정								○	
4.6.2	구매가격협상 과정								○	
4.7	건설협상 과정									○
4.8	철강(판매)협상 과정							○		
4.9	SI협상 과정							○		

☞ 건설협상 과정 : 건설협상 관리자 및 예비 건설현장 소장



비즈니스의 꽃 협상!

세계적으로 유명한 어느 경영학자가 이렇게 말했습니다. '협상은 비즈니스의 꽃'이라고

모든 비즈니스는 반드시 협상 과정을 거쳐야만 하며, 따라서 성공적인 비즈니스를 위해서는 협상이 대단히 중요하기 때문입니다.



협상력은 모든 직장인들에게 요구되는 공통 역량

협상력은 모든 비즈니스맨에게 요구되는 공통 역량입니다. 왜냐하면 협상은 기업 간 B2B 거래뿐만 아니라 회사 외부 파트너들, 고객들, 회사 내의 다른 부서, 상사 및 부하 동료 직원들과 함께 진행하는 협업 등 모든 업무에서 반드시 필요한 역량이기 때문입니다.



교육생들의 눈높이 맞는 실무 중심의 협상교육

협상은 상대방과의 비즈니스 업무 속에서 발생하는 서로 간의 이견을 조율하고 갈등을 해소하며, 모두에게 도움이 되는 결과를 도출하는 문제해결의 수단으로서, 비즈니스 협상교육은 교육 후 현업에 돌아가 바로 업무에 적용할 수 있어야 합니다.

따라서 교육 중에 설명한 베트남 종전 협상, 중동 평화 협상, 기업 M&A와 같이 교육생들의 업무와 관계없는 사례는 별 도움이 되지 않고, 현장의 업무 사례를 중심으로 교육생들의 눈높이에 맞는 교육이 되어야 합니다.

♠ 교육 대상

영업, 구매, 기획, 홍보, 총무, R&D, 인사, 생산관리 등 업무와 관련해서 협상이 필요한 직무 담당자

♣ 기대 효과

- 비즈니스협상에 있어서 협상의 중요성과 활용범위, 그리고 현업 적용 방법을 알게 된다.
- 비즈니스협상 협상의 주요 개념과 협상의 구조, 상대방과 상호 win-win의 협상 결과를 도출할 수 있는 구체적인 협상 스킬을 현업에 적용할 수 있다.
- 비즈니스 상대방과의 장기적 관계와 상호 이익을 추구하는 협상 역량을 높일 수 있다

◆ 과정 특징

- 사전 조사를 통해 교육생들의 실제 협상 사례를 발굴하고, 이들 사례를 교재 및 교육에 반영
- 다양한 동영상과 토론, 실습으로 진행되는 참여식 수업
- 현업에 즉시 적용할 수 있는 구체적인 협상 스킬을 학습하는 실무형No.1 협상 교육프로그램

Module	주요 내용	학습 방법
M 1. 비즈니스협상의 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 개념과 프로세스 • 설명, 설득, 협상의 내용과 관계 • 설득과 협상을 통한 문제해결 접근 • 문제해결에서 설득의 역할과 활용 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구 1:1 협상실습
M 2. 비즈니스협상의 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 목표(Goal), 의제(Issue), 입장(Position) • Creative Solution & Zero Sum 구조 • Rational basis, Objective Standard • 협상 관계자와 구조/ 협상의 대상과 내용 • Time Pressure / BATNA/정보 수집 및 분석 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구 My 협상 스타일 진단
M 3. 비즈니스협상의 전략	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 상황 분석과 상황별 협상 전략 • 상대방의 무리한 요구와 실무자의 거절 전략 • 명분 전략과 대응전략/ 협상의 가격 전략과 ZOPA • 최대양보가격의 설정과 최후 담판 전략의 활용 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습
M 4. 비즈니스협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 상대방의 요구 확인 • 협상 제안과 Anchoring Effect • Sunk Cost의 함정과 대응 / Nibbling 기법 • 협상 타결 - 합의 이행에 대한 약속 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습 (My Case R/P)
M 5. 협상 타결 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 마무리 단계에서의 협상기법 • 협상 타결 • 현업 적용 Plan 작성 • 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청, 팀대항 실습 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성

: 현업에서 발생하는 My case와 연계해서 진행하는 비즈니스협상 과정

♠ 교육 대상

영업, 구매, 기획, 홍보, 총무, R&D, 인사, 생산관리 등 업무와 관련해서 협상이 필요한 직무 담당자

♣ 기대 효과

- My 협상 Case에 대해 협상목표를 설정하고 성공적인 협상 수행에 필요한 준비를 할 수 있다.
- 단계별 미션 수행과정을 통해서 My 협상Case에 대해 협상 전략과 구체적인 Activity를 스스로 도출해 낼 수 있다
- 다양한 협상 과제에 대해 협상 전략을 수립하고 구체적인 Solution을 도출해 낼 수 있는 협상 실무전문가로서의 역량을 갖출 수 있다

◆ 과정 특징

- 교육생 스스로 자신의 협상 업무에 맞게 교육 내용을 Self Customizing 가능함
- 미션 수행과 협상계획서 작성을 통해 구체적인 Solution을 도출
- 실습과 토론을 강화한 입체적 교육(이론/강의 40%, 실습 60%)

: 현업에서 발생하는 My case와 연계해서 진행하는 비즈니스협상 과정

과정 운영 방식



협상 목표 설정 (Mission 1)

교육생들은 현업에서 수행해야할 협상 중 하나의 case를 선정하여 정리한 후, 협상 목표를 설정한다.

강의 (Mission 2~7)

강사는 강의를 진행한 후 각각의 모듈에 대해 구체적인 협상 Mission을 제시한다..

Mission 수행 (Mission 2~7)

교육생들은 자신의 협상 Case에 대해 강사가 제시한 Mission에 대한 구체적인 협상 실행 방안을 수립한다.

단계	Mission	주요 내용	학습 방법
준비	Mission 1. 철저히 준비하라!	<ul style="list-style-type: none"> • 나의 협상 목표를 명확히 하라! • 협상 상황을 분석하고, 전략을 세워라! • 정보를 수집하라! 	강의, 동영상, 팀 토론, 1:1 협상실습 My Case 작성(M1)
Mission 수행	Mission 2. 협상 상대방을 파악하라!	<ul style="list-style-type: none"> • My 협상 상대방 유형 진단 및 분석 • 상대방 유형별 설득 Point • 상대방과의 관계 개선 	강의, 동영상, 진단, 팀토론, my case 작성(M2)
	Mission 3. 권한이 높은 사람과 협상하라!	<ul style="list-style-type: none"> • 협상관계자와 구조를 파악하라! • 권한이 없다고 말하라! • 조건부 양보를 요구하라! 	강의, 동영상 My Case 작성(M3)
	Mission 4. 협상 결렬에 대비하라!	<ul style="list-style-type: none"> • 대안(BATNA)를 만들어라! • 최대양보점을 정하라! • 협상목표수준을 구체적으로 설정하라! 	강의, 동영상 1:1 협상 실습, My Case 작성(M4)
	Mission 5. 파이를 키우고, 나눠라!	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의제를 복수화하라! • 장애요인을 확인하고, 제거하라! • 주고, 받아라! 	강의, 동영상 My Case 작성(M5)
	Mission 6. 협상의 주도권을 잡아라!	<ul style="list-style-type: none"> • 구체적으로 제안하라! • 주장의 근거를 명확히 하라! • 객관적인 합의 기준을 정하라! 	강의, 동영상 1;1 협상 실습(My case R/P) My Case 작성(M6)
	Mission 7. 시간을 지배하라!	<ul style="list-style-type: none"> • 시간을 충분히 확보하라! • 지나간 것은 잊어라! • 마지막에 한 번 더 요구하라! 	강의, 동영상, 팀토론, My case 작성(M7)
	과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 전략 수립 및 실행 실습 • 7 Mission Review 및 Wrap-up 	팀대향 협상 실습 My case 정리 현업 적용 협상Plan 작성

♠ 교육 대상

성공적인 협업 목표 달성을 위해 협업 파트너들간에 발생하는 갈등(Conflict)과 협업 수행에 장애 요인으로 작용하는 문제를 해결(problem Solving)하고 창의적인 대안을 도출해 냄으로써 협업의 시너지를 높일 수 있는 설득과 협상 스킬이 요구되는 실무 담당자

♣ 기대 효과

- 협업 공동 목표 달성의 중요성을 인식하고, 공동 목표 달성을 위한 협업 프로세스를 이해할 수 있다.
- 협업의 장애가 되는 갈등(Conflict)과 문제를 해결(Problem Solving)할 수 있는 구체적인 방법을 알 수 있다.
- 협업 팀원들을 설득하고 창의적인 대안을 도출해 낼 수 있는 구체적인 협상 스킬을 알 수 있고, 이를 실제 협업 업무에 적용해서 협업의 시너지를 높일 수 있는 역량을 높일 수 있게 된다.

◆ 과정 특징

- 협업 과정에서 발생하는 갈등(Conflict)과 장애 요인으로 작용하는 문제를 설득과 협상으로 해결(Problem Solving) 하는 국내 유일의 협업설득협상 교육 프로그램
- 사전 조사를 통해 파악한 교육생들의 실제 협업 사례를 교재 및 강의 내용에 반영하는 커스터마이징 과정
- 교육 후 실무에 즉시 적용할 수 있도록 교육생 자신의 사례를 중심으로 있는 구체적인 설득협상 스킬을 학습

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 성공적인 협업 수행을 위한 출발	<ul style="list-style-type: none"> 협업의 개념과 협업의 범위 협업 추진의 배경과 목표 확인 분업, 협업, 업무 협조, 설득, 협상의 구분 	강의, 동영상 사례 분석
M2. 협업의 성공 조건과 장애 요인 확인	<ul style="list-style-type: none"> 협업 성공의 조건(신뢰, 상호의존성, 전문성) 그레이 존(Grey Zone)의 발생 협업을 방해하는 5가지 요인에 대한 이해 갈등 상황의 분석 	강의, 동영상 사례 분석 갈등상황 진단
M3. 설득을 통한 협업 장애 요인 제거	<ul style="list-style-type: none"> 설명, 설득, 협상의 차이와 협업 장애요인 제거 협업의 목표, 이슈, 입장, 근거 갈등 상대방에 대한 이해와 효과적인 응대 갈등 상대방과의 신뢰 협업 커뮤니케이션의 핵심 	강의, 동영상 사례 분석 설득상대 진단 및 팀토론 1:1 설득 실습(R/P)
M4. 협상을 통한 창의적 대안 도출과 합의	<ul style="list-style-type: none"> 협업 제약 요건 확인 협업 관계자 분석 구성원의 선호도 차이 파악과 응용 창의적 대안 도출 협상 제안과 합의 	강의, 동영상 사례 분석 협상 대안 도출 팀토론 1:1 협상 실습 (My case R/P)
M5. 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> R&R 정리 및 그레이존 제거 협업 추진 내용 및 일정 확인 과정 요약 및 마무리 	강의 개인별 현업 적용 Plan작성

♠ 교육 대상

부서내 혹은 부서간의 협업, 업무 협조, 프로젝트 등을 진행하면서 사내 직원 혹은 내부 고객들을 상대로 업무적으로 발생한 문제를 해결(Problem Solving)하기 위해 설득하거나 협상하는 역량이 요구되는 실무자

♣ 기대 효과

- 사내(社內)에서 진행하는 협업, 업무 협조, 프로젝트 등에서 설득과 협상의 중요성과 그 적용 프로세스를 알 수 있다.
- 상대방과 win-win의 관계를 유지하면서 협업, 업무 협조 등의 업무에 장애가 되는 문제를 해결(Problem Solving)하기 위해 상대방을 설득하고 협상하는 역량을 습득하게 된다.
- 설득과 협상을 통해 문제 해결을 위한 창의적인 대안을 도출해 낼 수 있는 구체적인 스킬을 알 수 있고, 이를 자신의 업무에 적용해서 업무 효율성을 높일 수 있는 역량을 습득하게 된다.

◆ 과정 특징

- 사내 직원들과의 협업, 업무 협조, 프로젝트를 추진하는 과정에서 장애 요인으로 작용하는 문제를 설득과 협상으로 해결(Problem Solving) 하는 국내 유일의 사내(社內)설득협상 교육 프로그램
- 사전 조사를 통해 파악한 교육생들의 실제 협업 사례를 교재 및 강의 내용에 반영하는 커스터마이징 과정
- 교육 후 실무에 즉시 적용할 수 있도록 교육생 자신의 사례를 중심으로 있는 구체적인 설득협상 스킬을 학습

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 사내 문제해결을 위한 설득과 협상의 출발	<ul style="list-style-type: none"> • 왜 설득과 협상인가? • 문제해결을 위한 설명, 설득, 협상의 관계와 프로세스 • 문제해결을 위한 설득과 협상의 역할(진단 vs 처방) • 사내 설득협상 vs 사외 설득협상 	강의, 동영상 사례 분석 My case 실습
M2. 동료를 이해하고 설득하라	<ul style="list-style-type: none"> • 상대방을 설득하는 데 필요한 역량 5가지 • 설득 상대방에 대한 진단과 분석 • 설득 상대 유형별 설득 요령과 화법 • 설득과 협상의 장애요인의 발견과 제거 	강의, 동영상 사례 분석 설득 상대 진단 및 토론
M3. 설득에서 협상으로 넘어가기	<ul style="list-style-type: none"> • Zero Sum 구조와 설득의 한계점 • 설득 상황을 협상 상황으로 전환하기 • 협상을 위한 사전 준비 3가지 • 절대 실패하지 않은 협상 화법 3가지 • 협상의 목표, 이슈, 입장, 근거 	강의, 동영상 사례 분석 1:1 설득 실습(R/P)
M4. 협상을 통한 창의적 대안 도출과 합의	<ul style="list-style-type: none"> • 사내 협상관계자의 종류와 내부 협상 • 협상 제약 요인 분석 • 협상 상황 분석과 전략 • 창의적 대안 도출 • 협상 제안과 합의 	강의, 동영상, 사례 분석 협상 스타일 진단 협상 대안 도출 팀토론 1:1 협상 실습 (My case R/P)
M5. 협상자 오류와 협상 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 사내 협상자 오류 (Sunk Cost)의 함정과 극복 • 마무리 단계에서의 협상 기법 • 현업 적용 Plan 작성 • 과정 요약 및 마무리 	강의 팀대항 협상 실습 개인별 현업 적용 Plan작성



B2B 거래의 핵심은 가격협상이다!

대부분의 기업 간 B2B 거래에서 최종 목표는 협상을 통해 가격 조건을 자신에게 유리하도록 하는 것입니다.

따라서 기업 간 B2B 거래에서 가격 협상력은 해당 업무를 담당하는 실무자들이 갖추어야 할 가장 중요한 직무 역량 중의 하나입니다.



실무자의 가격 협상력이 회사의 수익을 결정한다!

회사의 수익을 높이는 방법은 지극히 단순합니다. 매출을 통해 수익을 늘리거나 구매 비용을 줄이면 됩니다. 만일 우리 회사의 영업 담당자가 같은 제품을 현재보다 1%만 더 비싸게 팔아 영업이익을 늘리고, 구매 담당자가 현재보다 1%만 더 싸게 구매해서 구매 비용을 줄인다면 우리 회사의 이익이 얼마나 더 늘어나게 되는 지 생각해 보십시오.

우리 회사의 수익을 결정하는 핵심은 B2B 거래 담당자의 가격 협상력에 달려 있습니다.



가격협상을 모르는 B2B담당자는 총을 쏘 줄 모르는 군인과 같다!

B2B 거래를 담당하는 판매 담당자와 구매 담당자가 가격협상을 모른다는 것은 총을 쏘 줄 모르는 군인과 같습니다.

아무리 유능한 장군이라도 총을 쏘 줄 모르는 군인을 데리고 전쟁을 한다면 그 전쟁에서 절대로 이길 수 없습니다.

가격(Price) 협상력은 기업의 판매 담당자와 구매 담당자에게 요구되는 가장 중요한 역량 중 하나입니다

매출은 확~ 늘리고, 비용은 팍!팍! 줄여라!

👉 가격협상 필살기(必殺技) 과정은?

전체 협상금액(매출액 등)의 약 5~10% 정도를 상대방으로부터 추가 양보를 얻어내어 **3년간 약 300%** (연 100%) 정도의 **영업이익률 향상 효과**를 가져올 수 있는 국내 유일의 가격협상 교육 프로그램입니다

♠️ 교육 대상

판매, 구매, 용역 수주, 용역 발주, 제휴, 기타 업무 등으로 외부 업체나, 기관, 단체 등과 B2B 거래를 하는 가정에서 가격협상을 해야 하는 업무 담당자

♣️ 기대 효과

교육 과정에서 학습한 다양한 가격협상 스킬을 현업에 즉시 적용하여 전체 B2B 거래 금액(판매 혹은 수주 금액 등)의 약 5~10% 정도를 상대방으로부터 추가 양보를 받아내어 **3년간 약 300%** (연 100%) 정도의 **영업이익률 향상 효과**를 가져올 수 있습니다.

주1) 영업이익률은 한국은행 발표 2023년 3/4분기 **산업평균 매출액영업이익률(4.0%)** 기준, 주2) 매출원가와 판매비가 동일하다는 조건에서 순수하게 가격협상에 의한 상승 효과만을 의미함

◆ 과정 특징

- 국내에서 유일한 실무 중심의 가격(Price)협상 과정 (어려운 이론 강의 아님)
- 교육 후 현업에 바로 적용해서 바로 성과를 낼 수 있는 구체적인 가격협상 스킬을 집중적으로 학습
- 다양한 가격(Price)협상 사례와 함께 협상 실습을 통해 쉽고 재미있게 진행

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 기업에게 가격협상이 왜 중요한가?	<ul style="list-style-type: none"> 기업 경영과 협상의 관계 비즈니스 거래에서 가격 결정 방식 가격협상과 기업 이익의 관계 	강의, 동영상
M2. 가격 협상에 영향을 미치는 요인	<ul style="list-style-type: none"> 협상의 목표, 의제, 입장, 그리고 가격의 Zero Sum 구조 협상 관계자(당사자, 실무자, 이해관계자) Time, BATNA, 정보, Sunk Cost 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구
M3. B2B 가격의 구조와 가격협상의 활용	<ul style="list-style-type: none"> 거래에 의한 가치창출이란? 유보가격(Reservation)과 잉여(Surplus) 가격협상에서 ZOPA의 구조 가격협상 목표의 설정 방법과 협상 성과의 관계 최대양보가격의 설정과 역할 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습(R/P)
M4. 가격협상 전략과 가격협상 필살기 스킬10	<ul style="list-style-type: none"> 협상 상황과 상황별 가격협상 전략 (협상이익 vs 상대방과의 관계) 판매자와 구매자의 가격협상 전략 구매자의 공격전략과 판매자의 방어전략 협상 실무자의 가격 결정 권한과 가격협상의 응용 상대방 모르게 나의 이익을 챙기는 가격협상 필살기 스킬 10(ten) 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습 (My Case R/P)
M5. 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> 과정 Wrap up 현업 적용 Plan 작성 	강의 현업 적용 협상Plan 작성

♠ 컨설팅 대상

철강, 화학, 섬유, 부품, 건설자재 등 산업재를 생산하여 협상을 통해 B2B 거래로 판매하는 기업 중 제품수명주기(PLC)가 성숙 단계에 이르렀거나 경쟁 기업과의 공급 경쟁이 치열하여 성장이 한계에 이르러 수익률 개선이 필요한 기업

♣ 컨설팅 목표

- 매출 성장을 크게 기대하기 힘든 상황에서 해당 고객사만을 위한 B2B 판매 협상 스킬을 개발하고 이를 실제 판매 협상에 적용하여 영업 이익률을 개선하고자 함

◆ 기대 효과

- 연간 약 3~10% (약 5년 간 15% ~ 50%)정도의 영업이익률 상승 효과를 기대할 수 있음 (업종에 따라 약간씩의 차이가 있음)

♣ 컨설팅 절차

단계	내용
1단계	Kick off (고객사 니즈 조사)
2단계	해당 제품에 대한 시장 조사
3단계	FGI(Focus Group Interview)
4단계	직무 및 협상 분석
5단계	실무자 심층 인터뷰
6단계	협상 매뉴얼 개발
7단계	개발된 협상 스킬의 적용성 확인
8단계	협상 매뉴얼 보완
9단계	교육 과정 개발
10단계	가격협상 스킬 강의
11단계	현업 적용 모니터링
12단계	협상 매뉴얼 보완
13단계	수정된 내용 교육
14단계	컨설팅 보고서 제출
15단계	2차년도 이후 5년 간 보수 교육 및 협상 매뉴얼 보완



모든 B2B 거래의 모든 판매 조건은 협상을 통해 결정된다!

일반 소비재와 달리 서비스나 제품 원부자재에 대한 기업 간 B2B 거래는 고정된 거래 조건이 없고, 판매 담당자는 판매할 때마다 구매 담당자와의 협상을 통해 가격을 비롯한 대금지급조건, 제품 인도 조건, 반품 조건, 최소 주문량 등과 같은 거래 조건을 결정하는 특징이 있습니다. 따라서 협상력은 기업의 판매 담당자가 반드시 갖추어야 할 대단히 중요한 직무 역량입니다.



B2B 세일즈 담당자는 ‘을(乙)의 협상전략’을 구사해야 한다!

대부분의 B2B 거래는 수요 보다 공급이 더 많은 구매자 중심의 시장으로, 구매자는 갑(甲), 판매자는 을(乙)의 구조로 되어 있는 것이 현실입니다. 따라서 세일즈 담당자의 협상 전략은 갑(甲)인 거래 기업의 구매 담당자가 눈치 못 채게 자신의 실리를 취하는 ‘을(乙)의 협상전략’을 구사해야 합니다.



세일즈 담당자는 가격 협상을 통해 영업이익률을 높여야 한다!

기업의 세일즈 담당자는 영업이익률을 높여서 회사의 수익에 기여를 해야 하는데, 판매(공급) 경쟁이 치열한 현재의 시장 구조에서 매출 증대를 통해 영업이익을 높이는 건 너무나 어렵습니다. 따라서 세일즈 담당자는 영업이익률을 높이기 위해서는 협상과정에서 기존 할인가보다 덜 깎아 주고 파는 가격 협상 전략을 선택해야 합니다. 연구에 의하면 판매자는 가격 협상력을 통해 영업이익률을 현재보다 약 3~5%까지 높일 수 있다고 합니다. 따라서 가격 협상력은 세일즈 담당자가 반드시 갖추어야 할 대단히 중요한 역량에 해당합니다.

매출, 수익률 두 마리 토끼를 한꺼번에 잡아라!**♠ 교육 대상**

경쟁사와의 공급 경쟁이 치열한 상황에서 신규 고객 확보 및 기존 고객과의 관계 유지를 통해 현재의 매출 유지 및 성장을 위해 고객을 설득하고 협상하는 스킬이 요구되는 세일즈(영업)담당자

♣ 기대 효과

- 세일즈 상황에서 고객설득 프로세스를 재정립하고 설득과 협상을 통해 영업성과를 높일 수 있다.
- 판매에 대한 고객의 거절을 극복하고 반론에 대한 설득 대안을 도출하여 현업에 활용할 수 있다.
- 치열한 공급 경쟁 속에서 고객과의 장기적인 거래 관계와 매출을 유지할 수 있는 다양하고 구체적인 설득과 협상스킬을 익히게 되고, 이를 현업에 적용하여 영업 성과를 높이는 데 활용할 수 있다

◆ 과정 특징

- 세일즈 상황에서 고객설득 프로세스를 재정립하고 설득과 협상을 통해 영업성과를 높일 수 있다.
- 판매에 대한 고객의 거절을 극복하고 반론에 대한 설득 대안을 도출하여 현업에 활용할 수 있다.
- 치열한 공급 경쟁 속에서 고객과의 장기적인 거래 관계와 매출을 유지할 수 있는 다양하고 구체적인 설득과 협상스킬을 익히게 되고, 이를 현업에 적용하여 영업 성과를 높이는 데 활용할 수 있다

☞ 이 과정은 B2B가격협상 과정의 모듈 내용을 결합한 내용으로 구성되었습니다.

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 세일즈 프로세스와 세일즈협상	<ul style="list-style-type: none"> 기업 활동에서 세일즈의 역할 세일즈 프로세스와 협상의 역할 구매협상에서 담당자의 역할과 임무 세일즈에서 협상 목표, 의제, 입장의 설정 	강의, 동영상 / 사례연구 팀토론, 발표, 피드 1:1 협상실습(R/P)
M2. 고객을 설득하고, 관계 유지하기	<ul style="list-style-type: none"> 세일즈에서 설명, 설득, 협상의 관계, 그리고 관계의 중요성 설득 Factor란? / 설득 Factor에 의한 고객의 유형 분류 유형별 설득 Key word 찾기 / 호감형성 3단계 기법 	강의, 동영상 호감 형성 기법 실습
M3. B2B 세일즈협상의 준비와 가격협상 전략	<ul style="list-style-type: none"> 세일즈협상 관계자와 구조 파악하기 RO 모델과 B2B세일즈 상황별 협상 전략 B2B 판매자와 구매자의 가격 협상 전략 유보가격과 잉여, ZOPA, 최대양보가격의 설정과 역할, 가격협상 7계명 	강의, 동영상 팀토론, 발표, 피드백 RO모델 진단
M4. 세일즈협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> 거래를 할 것인가? 말 것인가? 갑(甲)의 요구에 대응하는 을(乙)의 협상 전략 고객의 무리한 요구와 대응 전략, 조건부 양보전략 최후담판전략, BATNA, Time Pressure Anchoring Effect와 협상 제안, Sunk Cost 고객의 Nibbling 공격과 대응 요령 	강의, 동영상 팀토론, 발표, 피드백 1:1 가격협상 실습(R/P) My Case 협상 제안 만들기 My Case 협상 실습(R/P)
M5. 협상 타결 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> 마무리 단계에서의 협상전략 계약 성립, 협상 타결 현업 적용 Plan 작성, 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성

회사의 이익을 최대한 끌어 올려라!**♠ 교육 대상**

제품 혹은 서비스의 차별적 경쟁력 혹은 시장 우월적 지위를 통해 영업이익율을 높이거나 고정 거래처의 가격 할인 압박으로 인해 영업이익율을 개선하기 위해 가격협상 스킬을 향상시킬 필요성이 요구되는 세일즈(영업)담당자

♣ 기대 효과

- 고객을 설득하고 협상하는 프로세스를 이해하고, 영업성과를 높일 수 있는 구체적인 스킬을 배우게 된다.
- 고객의 심리적 요인과 협상 성과의 상관관계를 파악하고, 회사에 이익을 가져오는 더 나은 가격 조건을 이끌어 낼 수 있다.
- 제품 혹은 서비스의 차별적 경쟁력 혹은 시장 우월적 지위를 통해 더 높은 영업이익율을 높일 수 있는 다양한 협상스킬을 배우고, 이를 현업에 적용해서 영업 이익율을 높이는 데 활용할 수 있다.

◆ 과정 특징

- 세일즈 과정에서 반드시 수반되는 가격(Price)협상을 접목한 국내 유일의 협상교육 프로그램
- 사전 조사를 통해 도출한 교육생들의 구체적인 세일즈협상case 를 반영하여 교재 개발 및 진행
- 현장에서 바로 적용할 수 있는 스킬 중심의 협상 교육프로그램

☞ 이 과정은 B2B가격협상 과정의 모듈 내용을 결합한 내용으로 구성되었습니다.

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 세일즈 프로세스와 세일즈협상	<ul style="list-style-type: none"> 기업 활동에서 세일즈의 역할 세일즈 프로세스와 협상의 역할 세일즈협상에서 담당자의 역할과 임무/ 세일즈의 협상 목표 설정 	강의, 동영상/사례연구 팀토론, 발표, 피드 1:1 협상실습(R/P)
M2. 세일즈 가격협상의 준비와 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> 세일즈 가격협상 관계자와 구조 파악하기 세일즈협상 상황 진단과 상황별 전략 Seller와 Buyer의 가격 협상 전략/협상 만족도, 협상 성과 평가 	강의, 동영상 팀토론, 발표, 피드백 RO모델 진단
M3. B2B 세일즈협상에서 가격의 구조와 역할	<ul style="list-style-type: none"> 협상 관계자와 실무자의 가격 결정 권한 가격협상에서 ZOPA의 구조유보가격, 잉여 B2B거래에서 판매자와 구매자의 가격 협상의 구조와 전략 가격협상 목표의 설정과 협상 성과의 관계 판매자의 가격할인 권한과 최대양보가격의 설정 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습(R/P)
M4. B2B 세일즈 가격협상 스킬 7계명	<ul style="list-style-type: none"> 고객의 기대치를 낮추어라! / Anchoring Effect를 걸어라! 조건부 양보를 제안하라! /고객이 눈치 못 채게 양보의 폭을 줄여라! 반반씩 양보하자고 제안하라! / 이것이 최종 제안이라고 하라! 고객의 Nibbling 공격과 대응 요령 	강의, 동영상 팀토의 1:1 가격협상실습
M5. 협상의 실행, 타결 그리고 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> 고객의 무리한 요구와 대응 전략 명분 전략과 양보요구 전략, 최후담판전략, BATNA, Time Pressure Anchoring Effect와 협상 제안, Sunk Cost 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성



모든 B2B 거래의 모든 구매 조건은 협상을 통해 결정된다!

일반 소비재와 달리 서비스나 제품 원부자재에 대한 기업간 B2B 거래는 고정된 거래 조건이 없고, 구매 담당자는 구매할 때마다 판매 담당자와의 협상을 통해 가격을 비롯한 대금지급조건, 제품 인도 조건, 반품 조건, 최소 주문량 등과 같은 거래 조건을 결정하는 특징이 있습니다. 따라서 협상력은 기업의 구매 담당자가 반드시 갖추어야 할 대단히 중요한 직무 역량입니다.



구매 업무의 특성이 충분히 반영된 협상교육

대부분 기업의 구매 담당자를 갑(甲)이라고 생각하지만, 이는 사실과 다르며, 구매 담당자가 을(乙)인 경우가 상당히 많습니다. 실제로 구매 담당자가 공급 업체를 확보하기 위해 영업 사원처럼 발로 뛰어다니는 경우도 많습니다. 따라서 구매 담당자를 대상으로 하는 협상교육은 시장 수요와 공급 상황, 공급선 다변화의 중요성, B2B 거래에서 판매자와 구매자의 가격협상 구조와 전략, Sole Vendor의 특성과 대응 전략 같은 구매 업무의 특성이 충분히 반영되어야 합니다. 이와 같은 구매 특성이 충분히 반영되지 않는 구매협상 교육은 '양꼬없는 찐빵'이라고 할 수 있습니다.



구매 부서는 '이익 창출 부서 역할' 을 해야 한다!

기업의 구매 담당자에게 가격 협상력을 크게 두 가지 측면에서 중요합니다. 첫째는 자신의 buying power를 이용해서 제품 생산에 필요한 원부자재의 구매 비용을 낮춰 제품의 가격 경쟁력을 높이는 것이고, 두 번째는 구매 비용 절감을 통해 회사의 이익 증대에 기여하는 것입니다. 따라서 이제는 구매 부서가 기존의 비용 지출 부서에서 벗어나 회사의 '이익 창출 부서의 역할'을 해야 하며, 가격 협상력은 구매 담당자가 갖추어야 할 대단히 중요한 직무 역량에 해당합니다.

공급선을 다변화하고, 적기(適期) 납품을 확보하라!**♠ 교육 대상**

외부 공급 업체와 원활한 관계 유지와 함께 생산에 필요한 원료 및 중간재의 안정적 조달과 공급이 중요한 구매, MD 등 외부 업체로부터 원자재, 설비, 상품, 서비스 등을 구매하는 담당자

♣ 기대 효과

- B2B구매협상의 중요성과 활용범위, 구매담당자의 역할과 임무를 알고 협상의 성과를 높일 수 있다.
- B2B구매협상의 핵심과 구조, 협상 전략 수립을 바탕으로 원자재의 안정적인 공급을 위한 구체적인 협상 스킬을 배우고, 이를 현업에 적용할 수 있다.
- 제품 생산에 차질이 발생하지 않도록 원료와 중간재의 안정적인 공급처 확보와 조달을 함께 추구하는 구체적인 협상 스킬을 배우고 이를 현업에 적용할 수 있다.

◆ 과정 특징

- 사전 조사를 통해 도출한 교육생들의 구체적인 구매협상case 를 반영하여 교재 개발 및 진행
- 구매상황에서 발생하는 Sole Vendor 등 특수 관계에서의 협상스킬 등을 고려한 협상 프로그램
- 이론보다는 학습자들의 흥미를 유발할 수 있는 동영상과 실습 위주의 강의 진행

☞ 이 과정은 B2B가격협상 과정의 모듈 내용을 결합한 내용으로 구성되었습니다.

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 구매협상의 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 개념/ 구매과정에서 협상의 중요성 • 구매과정에서 거래조건 결정 방식/구매협상의 프로세스 • 구매협상에서 담당자의 역할과 임무 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구 1:1 협상실습
M2. 구매협상의 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 목표, 의제, 입장 • 구매협상의 관계자/ 판매자와 구매자의 가격협상 전략 • 공급선 다변화와 구매 시간 압력/ Sole vendor의 특성과 대응 전략 • 구매상황 분석과 협상전략의 설정 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구 My 협상 스타일 진단
M3. 구매협상의 전략	<ul style="list-style-type: none"> • 구매 매상을 할 것인가? 포기할 것인가? • 판매자의 거절 전략과 구매자의 대응 전략, 명분 전략 • 가격협상에서 ZOPA의 구조유보가격, 잉여 • B2B거래에서 판매자와 구매자의 가격협상의 구조와 전략 • 최대양보 가격의 설정과 최후 담판 전략의 활용 • 가격협상 7계명 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습-2회
M4. 구매협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> • 정보교류와 협상의제의 확인 • 제안 스킬 / 조정 스킬 / 양보 스킬 • Nibbling 스킬의 활용 	강의, 동영상, 팀토의 1:1 협상실습 (My Case R/P)
M5. 협상 타결 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 마무리 단계에서의 협상전략 • 계약 성립 / 협상 타결 • 현업 적용 Plan 작성/ 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성

구매 원가와 비용을 최대한 줄여라!**♠ 교육 대상**

다수의 안정적인 외부 공급선을 확보한 상태에서 원가 절감이 중요한 구매, MD 등 외부 업체로부터 원료, 중간재, 설비, 상품, 서비스 등을 구매하는 담당자

♣ 기대 효과

- 구매협상의 중요성과 활용범위, 구매담당자의 역할과 임무를 알고 협상의 성과를 높일 수 있다.
- 원활한 B2B 공급처 확보와 구매 비용 절감을 함께 추구하는 협상역량을 발휘할 수 있다.
- 다수의 안정적인 외부 공급선을 확보한 상태에서 원가 절감을 통해 회사에 더 많은 이익을 가져오는 공급 가격 조건을 이끌 낼 수 있는 구체적인 협상스킬을 배우고 이를 현업에 적용할 수 있다.

◆ 과정 특징

- 국내 최초로 개발한 B2B구매협상 과정에 가격(Price)협상 노하우를 접목한 유일한 프로그램
- 사전 조사를 통해 도출한 교육생들의 구체적인 구매협상case 를 반영하여 교재 개발 및 진행
- 구매상황에서 발생하는 Sole Vendor 등 특수 관계에서의 협상스킬과 구매협상에서 가장 중요한 가격(Price)협상 기법을 학습할 수 있는 협상 프로그램

☞ 이 과정은 B2B가격협상 과정의 모듈 내용을 결합한 내용으로 구성되었습니다.

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 구매 가격협상의 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 개념 • 구매과정에서 협상의 중요성과 거래조건 결정 방식 • 구매협상의 프로세스/ 가격 협상과 기업 이익과의 관계 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구 1:1 협상실습
M2. 구매 가격협상의 준비와 전략	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 목표, 의제, 입장 / B2B 판매자와 구매자의 가격 협상 전략 • 공급선 다변화와 구매 시간 압력/ 구매상황 분석과 협상전략의 수립 • Sole vendor의 특성과 대응 전략 • 판매자의 거절 전략과 구매자의 대응 전략 	강의, 동영상 팀토의, 사례연구 My 협상 스타일 진단
M3. B2B협상에서 가격의 구조와 역할	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 관계자와 실무자의 가격 결정 권한 • 가격협상에서 ZOPA의 구조유보가격, 잉여 • B2B거래에서 판매자와 구매자의 가격 협상의 구조와 전략 • 가격협상 목표의 설정과 협상 성과의 관계 • 구매 예산과 최대양보가격의 설정, 그리고 협상 전략 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습(R/P)
M4. 구매 가격협상 스킬 7계명과 협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> • 판매자의 기대치를 낮추어라! / Anchoring Effect를 걸어라! • 조건부 양보를 제안하라! / 판매자 모르게 양보의 폭을 줄여라! • 반반씩 양보하자고 제안하라! / 이것이 최종 제안이라고 하라! • 판매자의 Nibbling 공격과 대응 요령 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습 (My Case R/P)
M5. 협상 타결 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 마무리 단계에서의 협상전략 • 계약 성립 / 협상 타결 • 현업 적용 Plan 작성 / 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성

♠ 교육 대상

토목, 건축, 플랜트 등의 건설현장 예비 현장 소장, 공무담당자, 현장 소장 등 건설 현장 관계자

♣ 기대 효과

- 건설 현장에서 협상의 중요성과 활용 범위와 구체적인 스킬을 알 일 수 있다.
- 발주처, 관할 관청, 협력회사, 감리 회사, 민원인 등 공사 현장 관계자들을 상대하는 데 필요한 구체적인 협상 스킬을 학습하고, 이를 공사 현장에 적용할 수 있는 방법을 알 수 있다.
- 공기 단축과 공사비 절감 등을 통해 회사에 더 많은 이익을 가져올 수 있는 협상 역량을 높일 수 있다.

◆ 과정 특징

- 토목, 건축, 플랜트 등의 건설현장관리를 위한 협상교육 프로그램
- 사전 조사를 통해 도출한 교육생들의 직무를 분석한 후 교재 개발 및 교육 진행
- My Case 협상 실습 등 건설현장에서 바로 적용할 수 있는 현업 중심의 협상 교육프로그램

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 건설협상의 기본적 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 개념과 필요성 • 건설협상의 유형 (토목, 건축, 플랜트) <ul style="list-style-type: none"> - 공사 변경, ESC, 인허가, 감리, 공사 민원, 협력업체 공종간 조정 등 • 건설협상 관계자의 종류와 역할 <ul style="list-style-type: none"> - 본사 관계자, 발주처 및 담당 공무원, 감리 담당자, 협력업체 - 지역 주민, 지역 언론, 지역 정치인 및 환경관련 단체 등 	강의 동영상 시청 팀토론 및 발표 1:1 협상실습
M2. 건설 관계자 설득과 협상	<ul style="list-style-type: none"> • 설명, 설득, 협상의 관계 • 설득 유형 진단 • 설득의 응용(발주처, 대관, 감리, 민원인) 	강의, 동영상 시청 설득 진단 팀토론 및 발표 1:1 협상 실습
M3. 건설협상의 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 실행 여부 판단 (판단 기준 4가지) • 현장 소장 및 공무 담당자의 협상 권한과 본사와의 조율 • 협상 대안 개발(공사 변경, ESC, 인허가, 민원, 감리, 공종간 조정) • 민원 협상의 구조와 특수성, 그리고 협상 위임 관계 	강의 동영상 시청 팀토론
M4. 건설협상의 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> • Win(건설사) – Win(상대방) 전략 / Win(건설사) – Lose(상대방) 전략 • Lose(건설사) – Win(상대방) 전략/ 절충전략, 회피전략 	강의, 동영상 시청 개인 협상스타일 진단
M5. 건설협상의 실행 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 정보 교류와 협상 의제의 확인, 협상 제안, 협상 타결 • 현업 적용 Plan 작성 • 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성

♠ 교육 대상

강판, 강관, 후판, 코일, 선재, 형강, 철근 등 철강재를 실수요 기업과 유통점 등을 대상으로 판매하는 영업 담당자

♣ 기대 효과

- 고객(실수요와 유통)에 대한 고객설득 프로세스를 이해 설득과 협상을 통해 영업성과를 높일 수 있다.
- 기존 고객(실수요와 유통)과의 우호적인 관계를 유지하면서 회사에 이익을 가져오는 더 나은 가격 조건을 이끌 낼 수 있는 구체적인 협상 스킬을 배우고, 현업에 적용할 수 있는 역량을 방법을 알 수 있다.
- 현재의 경쟁 구조 속에서 영업이익률을 개선할 수 있는 구체적인고 다양한 협상 스킬을 알 수 있다.

◆ 과정 특징

- 철강 판매 과정에서 반드시 수반되는 가격(Price)협상을 접목한 국내 유일의 협상교육 프로그램
- 사전 조사를 통해 도출한 교육생들의 구체적인 세일즈협상case 를 반영하여 교재 개발 및 진행
- 현장에서 바로 적용할 수 있는 스킬 중심의 협상 교육프로그램

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 세일즈 프로세스와 세일즈협상	<ul style="list-style-type: none"> 기업 활동에서 세일즈의 역할 / 철강 판매 프로세스와 협상의 역할 철강 판매 협상에서 세일즈 담당자의 역할과 임무 제품별(강판, 강관, 후판, 코일, 선재, 형강, 철근 등), 고객별(실수요, 유통) 협상 분석 	강의, 동영상 / 사례연구 팀토론, 발표, 피드백 1:1 협상실습(R/P)
M2. 철강 판매 협상의 준비와 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> 철강 판매 협상 관계자와 구조 파악하기 철강 판매 협상 상황 진단과 상황별 전략 Seller(철강 판매 기업)와 Buyer(철강 실수요 기업과 유통점)의 가격 협상 전략/협상 만족도, 협상 성과 평가 	강의, 동영상 팀토론, 발표, 피드백 RO모델 진단
M3. 철강 판매 협상에서 가격 의 구조와 전략	<ul style="list-style-type: none"> 협상 관계자와 실무자의 가격 결정 권한 B2B거래에서 판매자와 구매자의 가격 협상의 구조와 전략 가격협상 목표의 설정과 협상 성과의 관계 판매자의 가격할인 권한과 최대양보가격의 설정, 역할 가격협상 스킬 7계명 	강의, 동영상 팀토의 1:1 협상실습(R/P)
M4. 철강 판매 협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> 고객의 무리한 요구와 대응 전략, 조건부 양보전략 명분 전략과 양보요구 전략 최후담판전략, BATNA, Time Pressure Anchoring Effect와 협상 제안, Sunk Cost 고객의 Nibbling 공격과 대응 요령 	강의, 동영상 사례분석 1:1 협상실습 (My Case R/P)
M5. 협상 타결 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> 마무리 단계에서의 협상전략 계약 성립 / 협상 타결 현업 적용 Plan 작성/ 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성

♠ 교육 대상

SI 계약 담당자 (영업 담당자, PM 등)

♣ 기대 효과

- SI 계약과 계약 내용이 요구분석, 개발, SM에 영향을 미치는 협상의 중요성과 활용 범위를 인식한다.
- 고객이 원하는 Solution을 만족 시킬 수 있는 최소 개발 범위 내에서 계약을 이끌어 낼 수 있는 협상력을 키운다.
- 고객사 담당자, 개발 PM 등 관련 부서와 업체 등을 조율하고 통합할 수 있는 협상 역량을 키운다

◆ 과정 특징

- SI project 영업 및 계약을 위한 협상교육 프로그램
- 사전 조사를 통해 도출한 교육생들의 직무를 분석한 한 후 교재 개발 및 교육 진행
- My Case 협상 실습 등 실무에서 바로 적용할 수 있는 현업 중심의 협상 교육프로그램

Module	주요 내용	학습 방법
M1. SI 협상의 기본적 이해	<ul style="list-style-type: none"> • Si Project 수주 계약에서 협상의 단계와 중요성 - RFI, RFP, 제안서, 요구분석, 설계, 개발, 구현, 승인 - 업체 선정 : 기술 80% vs 가격 20% 의미와 협상의 관계 • SI Project 수주 계약의 구조와 협상력 결정 요인 	강의, 동영상 1:1 협상실습(R/P)
M2. SI Project 수주 계약 협상의 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 상황분석(발주자-수주자의 관계 및 협상 이익 분석) • 협상실무자(PM 등)의 협상 권한과 내부협상 • 협상 상대방(발주자)의 정보 수집 및 분석 	강의, 동영상 팀토론, 발표
M3. SI Project 수주 계약협상의 상황 분석과 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> • 협조상황 전략(발주자 win - 수주자 win 전략) • 실리추구상황 전략(수주자 win - 발주자 lose 전략) • 관계유지상황 전략(수주자 lose - 발주자 win 전략) • 기타 전략 	강의, 동영상 개인 진단
M4. SI Project 수주 계약 협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> • 정보 교류와 협상 의제의 확인 • 고객사 요구 분석과 SI Project 개발 범위 확인 • 제안스킬 • 조정 및 양보 • 1:1 협상 실습 (공공부문, 금융부문, 아웃소싱 등) 	강의, 동영상 사례분석 1:1 협상실습 (My Case R/P)
M5. 협상 타결 및 과정 마무리	<ul style="list-style-type: none"> • 마무리 단계에서의 협상전략 • 계약 성립 / 협상 타결 • 현업 적용 Plan 작성/ 과정 Wrap up 	강의, 동영상 시청 팀 대항 협상 실습 My Case 정리 현업 적용 협상 Plan 작성



불만고객 응대 CS설득협상 과정

- 불만 고객 응대를 위한 기존 CS 방식에서 드러난 고객 만족도 미흡, 비용 증가 등과 같은 한계를 극복하고, 고객의 불만을 협상으로 처리하여 고객 만족도 증가와 불만 처리 비용 감소 효과를 이끌어 내는 설득협상 과정



글로벌 비즈니스협상 과정

- 미국, 유럽, 중동, 중남미, 동남아시아 등 글로벌 국가를 대상으로 비즈니스를 하는 담당자를 위한 협상 과정



APT하자보수 민원응대 설득협상 과정

- 아파트 입주민들의 하자보수 민원에 대해 기존의 무조건적인 고객 만족이라는 CS 접근의 문제점을 극복하고, 입주민과의 협상을 통해 하자보수 과정과 결과에 대한 입주민 만족 향상과 하자보수 비용 절감이라는 두 마리 토끼를 잡은 과정 설득협상 과정



단체급식 점포 관리 및 재계약 설득협상 과정

- 단체급식 점포 주방 직원 관리, 고객사 담당자 요구사상 응대, 재계약 등을 담당하는 점포 관리자(영양사)를 위한 설득협상 과정



유통점개설 및 관리 설득협상 과정

- 편의점 개설 및 관리 담당자를 위한 설득협상 과정



실무자들을 위한 '한 방에 끝내는 One Point 실무 협상'

비즈니스 협상 내용 중 실무자들이 현업에 바로 활용할 수 있는 핵심 내용을 간단하게 요약한 실무형 협상



조직의 리더들을 위한 '조직을 성공시키는 리더십 협상'

임원, 팀장 등과 같은 리더들이 조직의 목표를 달성하기 위해 조직 내 갈등을 조정하고 문제를 해결하는 리더십 협상



생활 속의 '돈이 되는 협상'

가전 제품이나 가구 등 구매하기, 이삿짐 비용 협상, 인테리어 공사 비용 협상, 가족이나 친구, 직장 동료를 설득하기 등 일상 생활 속에서 발생하는 다양한 협상 상황에 활용할 수 있는 생활 속의 협상

05. Reference

협상교육은 네고컨설팅에서
실무형 No.1 협상교육전문



저희 네고컨설팅에 관심을 가져 주셔서 대단히 감사합니다.

협상교육에 대한 문의나 제안서 요청 사항이 있으시면 아래 전화번호 또는 이메일로 연락 주시기 바랍니다.

그리고 강의와 관련해서 문의하실 때에는 가급적 아래 내용에 대해 미리 메일로 보내 주시면 원활한 상담에 도움이 됩니다.

메일을 확인한 후 즉시 연락 드리겠습니다.

감사합니다.

- 교육 대상자 및 인원
- 희망하는 협상교육 과정
- 강의 일정 및 장소 등
- 담당자 연락처
- 기타 문의 사항

- mynego1004@naver.com /
- 031.283.2131

실무형 No.1 협상교육전문

네고컨설팅

www.NegoConsulting.com