



공개 교육 안내
(비대면 Zoom 강의)

THE NEGOTIATION CLASS

구매협상 과정

네고컨설팅
협상교육전문

Contents

I. 네고컨설팅 소개

II. 네고컨설팅 공개 교육의 특징

- 2.1 편리한 비대면 Zoom 강의
- 2.2 다양한 동영상과 협상 실습
- 2.3 최고의 협상교육 전문가

III. 강사 프로필

IV. 교육 프로그램 소개

원가절감 구매협상 과정

V. Zoom 강의 교육생 후기

VI. 교육 일정 및 수강 신청

I. 네고컨설팅 소개

네고컨설팅은?

지난 20여년간 오로지 협상교육만 해온
실무형 협상교육 전문회사입니다!



네고컨설팅이 추구하는 교육 목표는?

교육 내용을 실무에 바로 적용함으로써
업무 생산성과 회사의 수익성을
향상시키는 데 있습니다

II. 네고컨설팅 공개교육의 특징

하나. 편리한 비대면 Zoom 강의

스마트 시대! 이제부터 강의는 집과 사무실에서 편하게...



인터넷이 되는 곳이라면 어디서나... 태블릿으로도



II. 네고컨설팅 공개교육의 특징

둘. 다양한 영상과 실습을 통한 입체적 강의

동영상을 이용한 흥미로운 강의

다양한 실습을 통한 참여식 수업



부동산 협상



장바구니 협상



소금 협상



농수로 협상



연봉 협상



공연티켓 협상



선박클레임 협상



TV중계권 협상



시가 협상



달라몬드 협상 실습



모니터 가격 협상 실습



인테리어 공사비 협상 실습



아마젯돈 협상 실습



협상 스타일 진단 실습



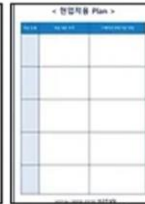
My case R/P 1:1 협상 실습



협상 상황 진단 실습



선택 상대 진단 실습



협업 적용 Plan 작성

이외에도 다양한 동영상과 실습으로 강의를 입체적으로 진행

II. 네고컨설팅 공개교육의 특징

셋. 최고의 협상교육 전문가



김상철 박사(네고컨설팅 대표)
< 2010년 한국 HRD 명강사 대상 수상 >

협상 강의는
협상교육 전문가에게
들어야지..

실력 없는 강사가
하는 강의는
너무 끔찍해!

강사가
누군지도 모르고
수강 신청할 수는
없지...



III. 강사 프로필

20년 경력의 협상교육 전문가, 2010년 한국 HRD 명강사 대상 수상

◆ 학력

- 성균관대학교 토목공학/법학
- 성균관대학교 경영학 석사
- 성균관대학교 경영학 박사(협상전공)

◆ 협상 논문 및 저서 등

- 협상참여자의 협상상황과 태도가 협상전략과 성과에 미치는 영향에 관한 연구 (박사학위 논문)
- 산업재판매기업의 협상전략에 관한 연구(2005년도 한국마케팅학회 추계학술대회)
- 한 권으로 끝내는 협상완전정복(더난출판사)
- 나대리의 유쾌한 협상(더난출판사)
- 나대리 협상왕 도전기(이러닝),

◆ 협상 강의 출강 업체

경기중소기업지원종합지원센터, 교육인적자원부, 교통공사, 국민은행, 국민체육진흥공단, 금융연수원, 기아자동차, 금호타이어, 넥센타이어, 농협, 대림, 대우건설, 데이콤, 동원F&B, 두산인프라코어, 동국제강, 동화기업, 락앤락, 롯데마트, 롯데쇼핑, 롯데정보통신, 롯데제과, 롯데칠성, 롯데카드, 롯데호텔, 르노삼성자동차, 매일경제, 메디슨, 메트라이프, 보건복지부, 볼보트럭코리아, 비씨카드, 빙그레, 삼성건설, 삼성생명, 삼성전기, 삼성전자, 삼성카드, 삼성테크윈, 삼양사, 쌍용양회, 쌍용자동차, 서브원, 세방, CJ, 소프트웨어진흥원, 신세계SVN, 아모레퍼시픽, 아주대학교, 아주산업, 애경화학, 인삼공사, AC닐슨, 에스원, SKC&C, SK케미칼, SK하이닉스, OCI, IBK 기업은행, SIS, ETRI, SK커뮤니케이션, LG건설, LG전자, LG하우시스, LG화학, LIG손해보험, 웅진닷컴, 웅진코웨이, 웅진해피올, 유니온스틸, 오투기, 이마트, 전경련, 제일모직, 제주은행, 종근당, 주택공사, 중부발전, 중외제약, GS건설, GS리테일, 진로, 철도공사, KB생명, KCC, KT, 파리크라상, FirstData, 포스코, 포스코엔지니어링, 풀림산업, 하이트진로, 한국로슈, 한국은행, 한국타이어, 한솔제지, 한양, 한진중공업, 한화에어로스페이스, 한화종합화학, 한화첨단소재한진, 한화토탈, 한화케미칼, 현대백화점, 현대오일뱅크, 현대오트론, 현대자동차, 현대종합상사, 현대해상, 화승그룹, 후지제록스, 힐튼호텔 등 약 1,000여 회 출강

◆ 경력

- 법률사무소 송무담당
- 동양화재(현 메리츠화재) 법인 영업 및 영업소장
- 세일즈기법 전문 강사
- 기업교육컨설팅 회사 전임 강사 및 컨설턴트
- (현)네고컨설팅 대표



김상철 박사(협상 전공)

IV. 협상교육 프로그램

원가 절감 구매협상 과정

[16h/2일]

교육 대상

구매 업무 담당자

최고의 품질과 납기를 확보하고
원가를 절감하라!

IV. 협상교육 프로그램

(원가 절감) 구매협상 과정

(16h/2일)

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 시청 토의 및 피드백 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 시청 토의 및 피드백 My 협상 스타일 진단
M3. 구매협상의 전략과 가격(Price)협상	<ul style="list-style-type: none"> • 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 전략 7계명 	강의, 동영상 시청 사례 분석 토의 및 피드백
M4. 구매협상의 실행	<ul style="list-style-type: none"> • 정보교류와 협상의제의 확인 • 제안 스킬 / 조정 스킬 / 양보 스킬 • Nibbling 스킬의 활용 	강의, 동영상 1:1 협상실습
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

V. Zoom 강의 수강 후기

- 업무에서 협상기술이 많이 필요한데 내용도 일목요연하게 정리해주시고 실습위주로 구성되다 보니 집중도가 좋았습니다.
- 협상관련한 기본 정보 및 시청각 교육이 현업에 도움이 될 것 같습니다.
- 전체적으로 실무에 도움이 많이 되는 좋은 내용이었습니다.
- 실제로 현장에서 활용이 가능한 거 같아 너무 좋았습니다.
- 협상 스킬에 대해 체계적 교육을 받아 직장내 뿐만 아니라 대외적 관계자와 협상 시 많은 도움이 될 듯 싶음
- 대부분의 업무가 대내외 협의/협상이라 모든 강의내용을 실무에 적용할 수 있을 것 같습니다.
- 영업활동을 할 때 발주처와 협력업체의 협상에 많은 부분 적용이 가능할 것으로 생각합니다
- 직장내 업무나 외부와의 실무협상에도 유용한 협상 스킬을 배운 것 같습니다.
- 프로젝트 수행은 협상의 연속이므로 현업에 활용할 수 있을 듯
- 협상과정에 대한 전반적인 내용을 정리해서 배울 수 있어 좋았고, 사전 인터뷰에 대해서도 관련부분을 상세히 설명 들을 수 있어 좋았습니다.
- 업무상 협상을 해야 하는 상황이 많은데 전략과 접근방법에 대해 다시 한 번 생각할 수 있는 교육이었습니다.
- 고객사나 협력업체와 늘 협상과정을 거치게 되는데, 이번 수업으로 도움이 많이 된 것 같습니다.
- 전반적인 이해관계자와의 협상에 모두 적용 가능한 유용한 강의였습니다.
- 고객사와 외주사, 나아가 같은 회사의 다른 팀 동료까지도 진심 어린 협상을 해야겠다고 생각함. (내가 좀 서두르고 성과위주로 나의 입장만을 주장한 것이 아닌가 돌아봄)
- 3가지 중요 Point 기억에 새기고 현업에서 항상 상기하면서 적용하도록 하겠습니다.
- 협상 시 말을 적게 하되, 질문은 많이 해야 한다는 것을 배움
- 여러 이해관계자들과의 지속적인 협상 업무에 금일 교육한 방법과 Tool를 적용해서 좀 더 성과를 내도록 노력하겠음
- 협상 시 상대방에 대한 준비와 정확한 목표 수립과 방법론에 대해 적용시 유용

V. Zoom 강의 수강 후기

- 고객사 성향에 따른 접근방법이 가장 도움이 됨
- 의미 없는 실습이 아닌 이해를 돕기 위한 실습들이 많이 진행되었습니다.
- 당연해서 간과했던 부분들을 짚어주셨고 그래서 한번 더 체크할수 있었던 기회가 된거 같다
- 추후 현업에 적용가능한, 활용할수 있는 내용의 교육이라 알차고 유익했습니다.
- 서로간 업무에 대해 공유할 수 있어서 좋았고, 어려움, 해결방안 등 공유 할 수 있는 시간이어서 좋았음.
- 미팅협의 스킬만 알려주는 교육인줄 알았는데 서로가 맞춰가는데 협상이며 일방적인 협상과정교육이 아니어서 만족했다.
- 설득과 협상에 대한 내용을 긴 시간으로 심도있게 다룬점이 좋았습니다.
- 협상에 있어 늘 고객사와 어려움을 겪었는데, 현업에 적용할 수 있을것같다.
- 협상 시 생각해봐야할 부분들에 대해 도움이 되었다.
- 교육을 들을때마다 과연 직무에 적합한가라는 의문이 있었는데 유익하고 현업에 적용할수있게 강사님이 사전조사및 교육자들의 직무를 이해하려고 애쓰셨던게 교육내용에 녹아있어서 너무 좋았습니다.
- 클라이언트와 협상 시 나의 위치에서 협상 시 필요한 부분을 파악할 수 있는 기술과 이론을 배웠다.
- 현업에서 실질적으로 적용가능한 내용이 많아서 좋았습니다.
- 제안할 때 내가 원하는 부분에 대해 너무 미리 알려 부작용이 날 수 있는 상황을 방지해 주는 거 같습니다.
- 업무 시 협상을 진행할 내용이 많이 없다고 생각했었는데 교육을 통해 협상 외의 업무에도 적용 시킬 수 있는 설명, 설득, 칭찬, 창의적 해결안 제시 등에 대해 배울 수 있어서 좋았습니다.
- 고객사 거절하는 방법, 을의입장에서 협상하는 방법 굉장히 큰도움이 됨
- 강사님께서 업무파악을 미리 하고 강의를 진행해주셔서 현업과 동떨어지지 않은 교육을 받을수 있었습니다.
- 재계약시 협상테이블에 앉았을 때 유리한 고지를 선점할 수 있는 태도 및 방법에 대해 많이 배운것 같아 도움이 많이 되었습니다.
- 클라이언트와 수시로 협상해야하는 일들이 수두룩한데 이를 꼭 짚어 이해시켜 주셔서 좋았다.
- 설득부터 협상까지 말로만 했던 부분들을, 전문지식과 예시, 실습을 해봄으로써 이해하기 쉬웠음

VI. 교육 일정 및 수강 신청

1. 수강료 및 교육 일정

- 수강료 : 357,000원 (2인 이상 331,000원, 10인 이상 별도 협의)
- 교육 일정 : 네고컨설팅 홈페이지 '공개 교육' 에 공지해 드린 일정을 참고해 주세요.

2. 수강 신청

- 홈페이지에서 수강신청서를 다운로드하여 작성하신 후 이메일로 접수해 주세요.
- 수강 인원을 30명으로 제한합니다 (선착순 접수 마감)
- 수강생 전원에게 수료증을 발급해드립니다. (80%이상 수강시)

3. 수강료 입금 및 세금계산서 발행 등

- 수강료 입금 계좌 : 농협 352-2092-2649-23 [예금주 : 네고컨설팅 김지현]
- 수강료 입금 후 입금 확인 메일 부탁드립니다. [수강료 입금 확인 후 강의 3일전 Zoom ID, PW 발송]
- 세금계산서 혹은 현금 영수증 발행을 원할 경우에는 수강신청서에 기재해 주세요.

4. 기타 문의 및 수강신청서 접수 메일

- 031.283.2131, mynego1004@naver.com



협상교육은 협상전문가에게!

실무 중심의 협상교육전문

네고컨설팅

www.NegoConsulting.com