

# 팀장들이여!

협상력으로 무장해서  
조직을 장악하고 성과를 창출하라!



## 팀장 리더십이 협상력으로 무장했다! 팀장 협상리더십 과정

### 신임 팀장에게 협상력이 성공의 필수 조건인 이유

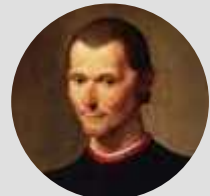
- 1. 신뢰와 영향력 형성** : 신임 리더는 조직 내외의 주요 인물들과 신뢰를 쌓고 협력을 얻어야 하며, 이를 위해 협상력은 필수적인 도구입니다.
- 2. 관계 기반의 목표 달성** : 협상력은 단순한 자원 활용을 넘어, 관계를 통해 가치를 창출하고 목표를 달성하는 데 중요한 역할을 합니다.
- 3. 효과적인 리더십 발휘** : 뛰어난 분석력이나 기획력만으로는 한계가 있으며, 성공적인 리더가 되기 위해서는 다양한 이해관계자와 효과적으로 협상하는 능력이 필요합니다.



존 에프 케네디  
(미국 35대 대통령)



로저 피셔 (하버드대 교수,  
하버드 협상 프로젝트 창립자)



니콜로 마키아벨리  
(군주론 저자)

리더는 협상을 두려워하지 말아야 하며, 협상력은 리더십을 지키는 강력한 도구이다.

리더들에게 협상은 갈등을 해결하고 양측 모두에게 이익이 되는 결과를 도출하는데 필수적인 기술이며, 리더는 협상을 통해 조직 내외부의 다양한 이해관계를 조율할 수 있어야 한다

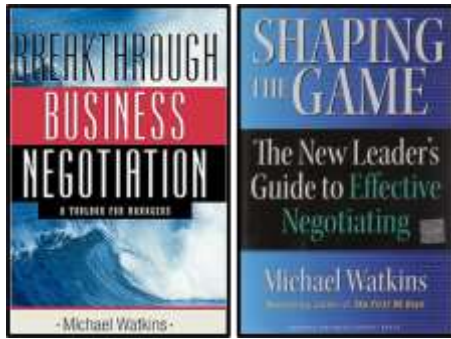
리더가 자신의 지위를 유지하고 목표를 달성하기 위해서는 협상력을 갖추는 것이 필수적이다

# 팀장 리더십이 협상력으로 무장했다! 팀장 협상리더십 과정



## 팀장 협상리더십 과정의 개발 배경

팀장 협상리더십 과정은 리더십과 협상 분야의 세계적인 권위자인 하버드 경영대학원의 교수였던 마이클 왓킨스가 저술한 **Breakthrough Business Negotiation : A Toolbox for Managers** 와 **Shaping the Game: The New Leader's Guide to Effective Negotiating** 을 기반으로 하였고, 여기에 설득과 조정과 중재를 통한 갈등관리 부분을 추가하여 국내 상황에 맞게 수정하여 개발한 교육 과정입니다.



국내에서는 마이클 왓킨스의 이들 책을 번역한 후 수정 편집하여 '협상리더십 : 90일 안에 조직을 장악하는 리더의 협상법' 이란 제목으로 출간되기도 했습니다.



마이클 왓킨스  
(하버드대 경영대학원 교수)

조직의 신임 리더가 반드시 훈련해야 할 업무 스킬은 협상이다.



# 팀장 리더십이 협상력으로 무장했다! 팀장 협상리더십 과정

## ♠ 교육 대상

팀장 승진자, 기존 팀장 등 조직의 관리자

## ♣ 교육 목표

- 리더들이 협상력을 활용하여 조직 내외부에서 효과적으로 리더십을 발휘함으로써 조직의 성과를 극대화할 수 있도록 한다.
- 조직의 목표 달성을 위해 다양한 협상 전략을 상황에 맞게 선택하고 활용하는 능력을 배양한다.
- 조직 내 갈등을 조정하고 중재함으로써 리더들이 조직의 통합을 이끌고 성과를 향상시키는 역량을 강화한다.

## ♣ 교육 후 기대 효과

- 리더들이 협상력을 통해 조직 내외부의 이해관계자들과 효과적으로 협력하여, 조직의 목표를 효율적으로 달성하고 성과를 향상시킨다.
- 리더들이 다양한 협상 상황에서 주도권을 확보하고, 조직을 전략적으로 장악할 수 있는 능력을 강화한다.
- 내부 갈등을 효과적으로 해결하고, 조직 구성원 간의 협력을 촉진하여 조직의 통합과 안정성을 높인다.

## ◆ 과정 특징

- 실제 리더십 및 협상 상황에서 활용 가능한 사례를 통해 이론과 실무의 연계를 강화하여 학습 효과를 높인다.
- 다양한 협상 상황에 맞춘 전략적 사고 훈련과 실전 연습을 통해 리더들이 즉각적으로 적용할 수 있는 실전 감각을 길러준다.
- 협상 과정에서의 강점과 약점을 파악할 수 있도록 AI협상코치 등을 통해 다차원적인 피드백을 제공하여 개인별 맞춤형 역량 개발을 지원한다.

# 팀장 리더십이 협상력으로 무장했다! 팀장 협상리더십 과정



## ◆ 강의 모듈 및 주요 내용(8~16h)

Module	주요 내용	학습 방법
M1. 리더들에게 협상력이 필요한 이유와 협상의 활용 범위	<ul style="list-style-type: none"> <li>리더십과 협상력의 관계</li> <li>리더들이 협상을 통해 조직 내외부에서 성과를 창출하는 방법</li> <li>협상력이 요구되는 다양한 상황(상사 및 부하 설득과 협상, 내부 갈등 해결, 외부 부서 및 파트너와의 협상 등)</li> </ul>	강의, 동영상 시청 팀토론 및 발표
M2. 조직 장악을 위한 협상에서의 설명과 설득 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>설명, 설득, 협상의 차이점과 이들 간의 관계</li> <li>효과적인 설득의 원리(신뢰성, 우호적 감정, 합리적인 논리)</li> <li>상대방의 유형에 따른 설득 전략과 기법</li> <li>설득의 한계와 협상으로의 전환</li> </ul>	강의, 동영상 시청 설득 상대 진단 상사 설득 실습
M3. 조정과 중재를 통한 조직 내부 갈등 관리와 리더십 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>조정과 중재를 통한 조직 내 갈등 해결과 조직 통제, 성과 창출</li> <li>내부 팀원 간 갈등 상황에서 조정과 중재를 활용한 갈등 관리 전략</li> <li>조직 내 갈등 해결의 기본 원칙과 조정 및 중재를 통한 성과 극대화 전략</li> <li>조직 갈등관리 Best 사례 분석</li> </ul>	강의, 동영상 시청 사례 분석 팀 토론 및 발표 갈등관리 실습
N4. 협상의 프로세스와 리더십을 위한 전략적 사고	<ul style="list-style-type: none"> <li>협상의 프로세스(준비, 전략 수립, 실행, 합의)</li> <li>각 단계에서 고려해야 할 핵심 요소들</li> <li>협상에서 중요한 개념들(BATNA, Time, 합의 가능 영역 등)</li> <li>협상 이익과 관계에 따른 전략 선택 방법</li> </ul>	강의, 동영상 시청 사례 분석 My 협상 스타일 진단 1:1 협상 실습 (R/P)
M5. 다양한 협상 전략과 상황에 맞는 리더십 적용	<ul style="list-style-type: none"> <li>리더십 상황에 맞는 협상전략의 선택</li> <li>협상의 구조 분석을 통한 리더십 강화</li> <li>주요 협상 관계자 분석과 영향력 행사 전략</li> <li>협상 관계자에 따른 협상 전략 수립</li> </ul>	강의, 동영상 시청 사례 분석 My 협상 스타일 진단
M6. 협상의 실행과 마무리를 통한 리더십 성과 극대화	<ul style="list-style-type: none"> <li>효과적인 제안을 통한 조직의 성과 창출</li> <li>마무리 단계에서의 제안 기법(니블링 기법)</li> <li>협상 타결과 실행</li> <li>개인별 1:1 협상 컨설팅(AI협상코치)</li> </ul>	강의, 동영상 시청 협상 제안 실습 1:1 협상 실습 현업 적용 Plan 작성

### ☞ 교육 후 3개월 간 현업 적용을 위한 AI협상코치 지원

- 협상 교육 내용 요약 및 정리 제공 (교육 내용 리뷰용)
- 협상 컨설팅 지원 (교육생 개인 협상 Case)
- 협상 시뮬레이션 실습 지원 (교육생 개인 협상 Case)
- 협상 및 설득 코칭 (업무 현장에서 사용)
- 조정 및 중재안, 협상 제안 개발 지원 (교육생 개인 Case)