

Smart, Strategic & Superior

글로벌 파워 비즈니스 협상가 양성과정

3S Global Business Negotiator

본 안내 자료에는 당사의 지적 재산권 하에 있는 당사 개발 실제 강의 슬라이드와 교육자료가 포함 되어 있으므로, 전체나 일부 복사 및 외부로의 노출 및 유출을 엄격히 금지하고 있으니, 고객사의 적극적인 협조를 부탁드립니다.

● Global Business Negotiation and Communication Development Program

글로벌 비즈니스 협상 및 커뮤니케이션 역량 강화 훈련 프로그램 Ver. 2019 New



완전경쟁시장에서의 기업이익은 협상에 달려 있다.

More and more net profit of business activities is becoming dependent on the negotiated agreements.

기업의 경쟁력은 제품/서비스의 패러다임을 벗어나고 있다.

The Paradigm of Differentiated Corporate Competency is shifted from product/service to negotiator of an organization.

협상력 없는 비즈니스는 성공 할 수 없다.

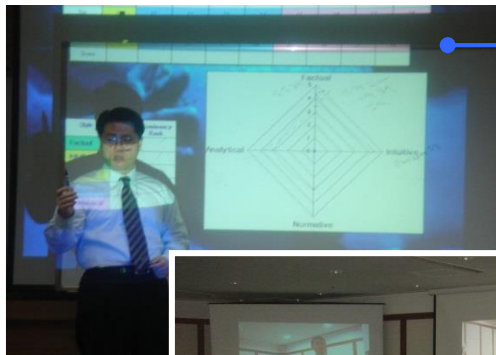
Without competent negotiation capability, successful global business performance is not possible.

바로 지금 우리는 파워 비즈니스 협상가를 필요로 한다.

Without competent negotiation capability, successful global business performance is not possible.

귀사의 임원 및 핵심 비즈니스 수행 인력들에게 다양한 글로벌 비즈니스 협상과 커뮤니케이션(Business Negotiation and Communication), 영업(Sales), 관리(Management), 갈등해결(Conflict Management) 등 글로벌 비즈니스 핵심업무의 성공적 수행을 위한 생생한 사례 중심의 이론과 체험 위주의 실습을 최적 구성하여 진행하는 전문가 과정임

Overview



이론과 실습을
겸비한
교육과정



동영상 촬영을
통한 구체적인
피드백

1:1 코칭을 통한
즉각적인 Skill Up



● Program Overview

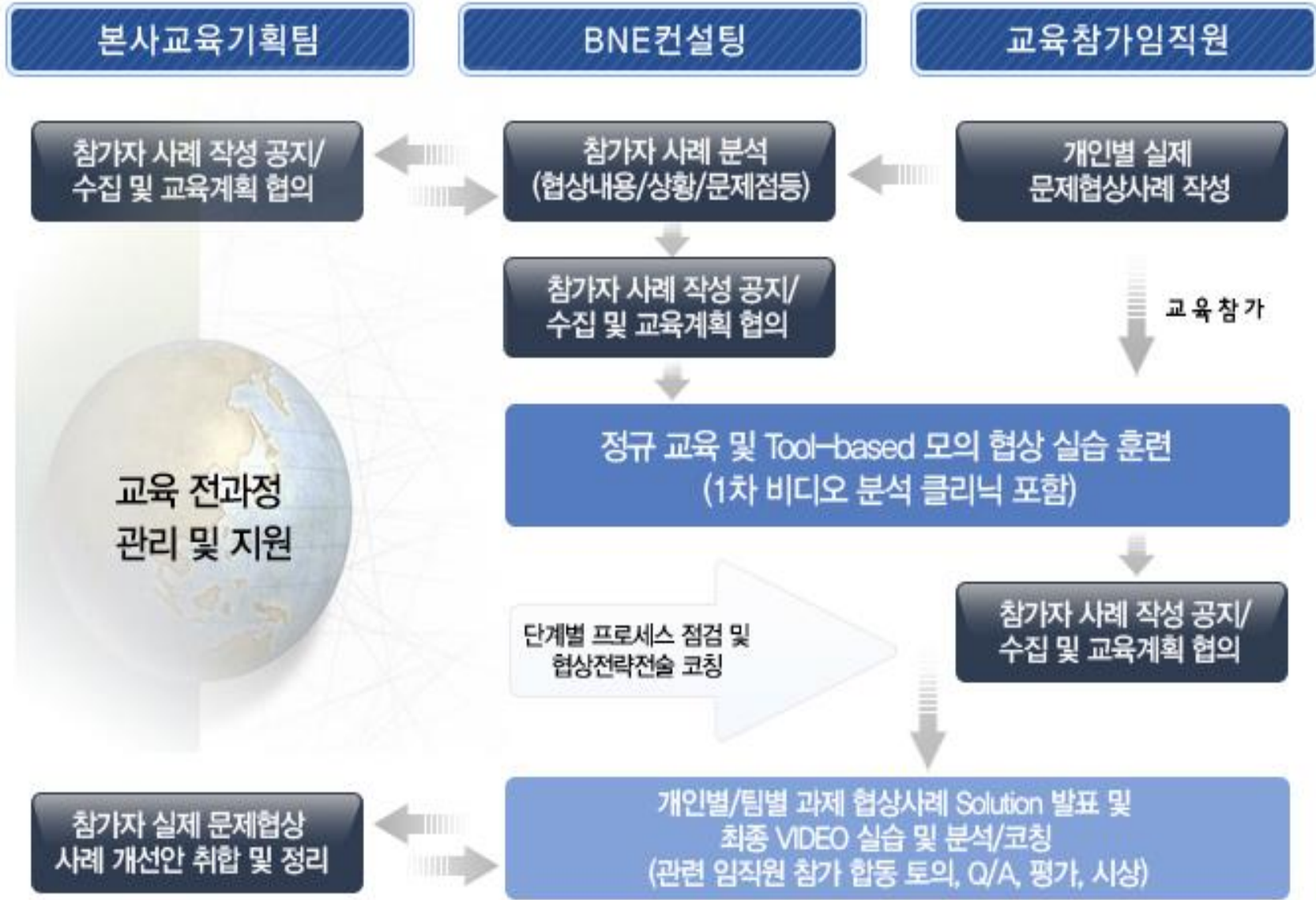
- 미국 및 선진국의 우수 기업체들이 채택, 시행하고 있는 실제적이고 체계적인 비즈니스 커뮤니케이션 및 리더십 교육 시스템을 한국 실정에 맞도록 재정립한 프로그램
- 치열한 비즈니스 환경을 고려하여 개발된 고품격 In-House Program
- 다양한 사례, 그룹 토론 및 발표, 시뮬레이션 및 Video Clinic을 통한 Coaching Program
- 일정 : 2~5일 (교육목적 및 대상에 따라 조정 가능)

● Benefit

- 치밀하고 실습 지향적인 내용구성을 통한 실제 이문화 협상과 커뮤니케이션 Know-How Upgrade
- Video Simulation을 통한 과학적이고 치밀한 역량 분석
- 실습 위주의 1:1 1:3 전문가의 피드백과 클리닉 코칭을 통한 획기적인 글로벌 비즈니스 협상 커뮤니케이션 역량 개선



Actual Learning (Recommendation)





■ 협상 교육내용 모듈구성

(Modular Training System and Content of Negotiation)

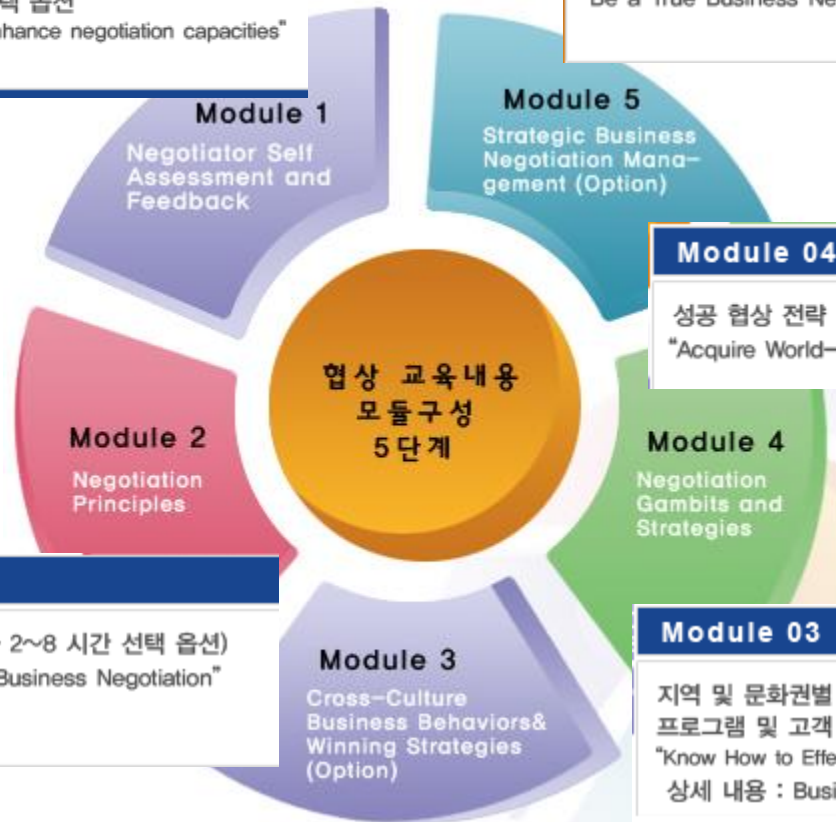
고객사의 상황과 교육Needs에 따라 고객 스스로 교육 내용을 맞춤 편성 시행할 수 있습니다.

Module 01

1. Negotiator Style Assessment – Self- Observer (3C2A)
 2. Communication Preference Styles Survey – Self & Observer (FINA)
 3. Influencing Styles Questionnaire – Self & Observer (ISQ)
- 프로그램 및 고객 요청에 따라 2~8 시간 선택 옵션
 "Self-awareness-based assessment process to enhance negotiation capacities"
 Negotiator Style Assessment (3C2A)

Module 05

전략적 비즈니스 협상 운영 2~ 40시간 선택 옵션
 프로그램 및 고객 요청에 따라 전체 혹은 일부 선택 운영
 "Be a True Business Negotiation Strategist"



Module 04

성공 협상 전략 전술(프로그램 및 고객 요청에 따라 4~16 시간 선택 옵션)
 "Acquire World-Class Actual Negotiation Skills and Strategies To Win"

Module 02

협상의 원리와 원칙(프로그램 및 고객 요청에 따라 2~8 시간 선택 옵션)
 "Understand Essential Logic and Knowledge of Business Negotiation"

Module 03

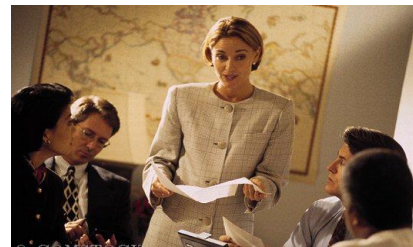
지역 및 문화권별 비즈니스 특성 및 대응 전략
 프로그램 및 고객 요청에 따라 2~16시간 선택 옵션
 "Know How to Effectively Deal with the Different Business Cultures"
 상세 내용 : Business Cross Culture 참조



진화적 협상 역량 향상 모델 (Evolutionary Development Model of Business Negotiation Capability)



본 프로그램의 치밀하고 실습 지향적인 내용구성과 다양하고 흥미로운 A/V 자료, 그리고 원어민과의 실전 비즈니스협상 시뮬레이션 및 Video 분석 및 평가가 조화된 체험적 진행을 통해 교육참여자는 자신의 비즈니스 협상 역량이 유기적 매트릭스 (Organizational Matrix) 토대 위에 체계적이며 진화적(Systematic and Evolutionary) 향상을 거듭하며 발전하고 있음을 발견한다.



협상 유형 및 커뮤니케이션 선호도 자가분석

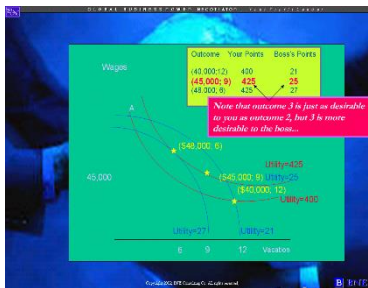
비즈니스 협상의 원리 이해 및 기초 지식 학습

국가별 비즈니스 협상 유형 분석 및 성공전략 (글로벌 협상 적용)

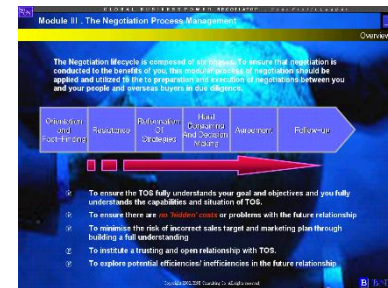
비즈니스 협상 전략 및 전술

전략적 비즈니스협상 매니지먼트 (Option)

단계별 실제 교육 매뉴얼 Samples



Gambit	Description
Beginning Negotiation Gambits	• The "I'm not interested" gambit
Middle Negotiation Gambits	• The "I'm not sure" gambit
Ending Negotiation Gambits	• The "I'm not ready" gambit
Unethical Negotiation Gambits	• The "I'm not listening" gambit
Pressure Points and Strategies	• The "I'm not flexible" gambit



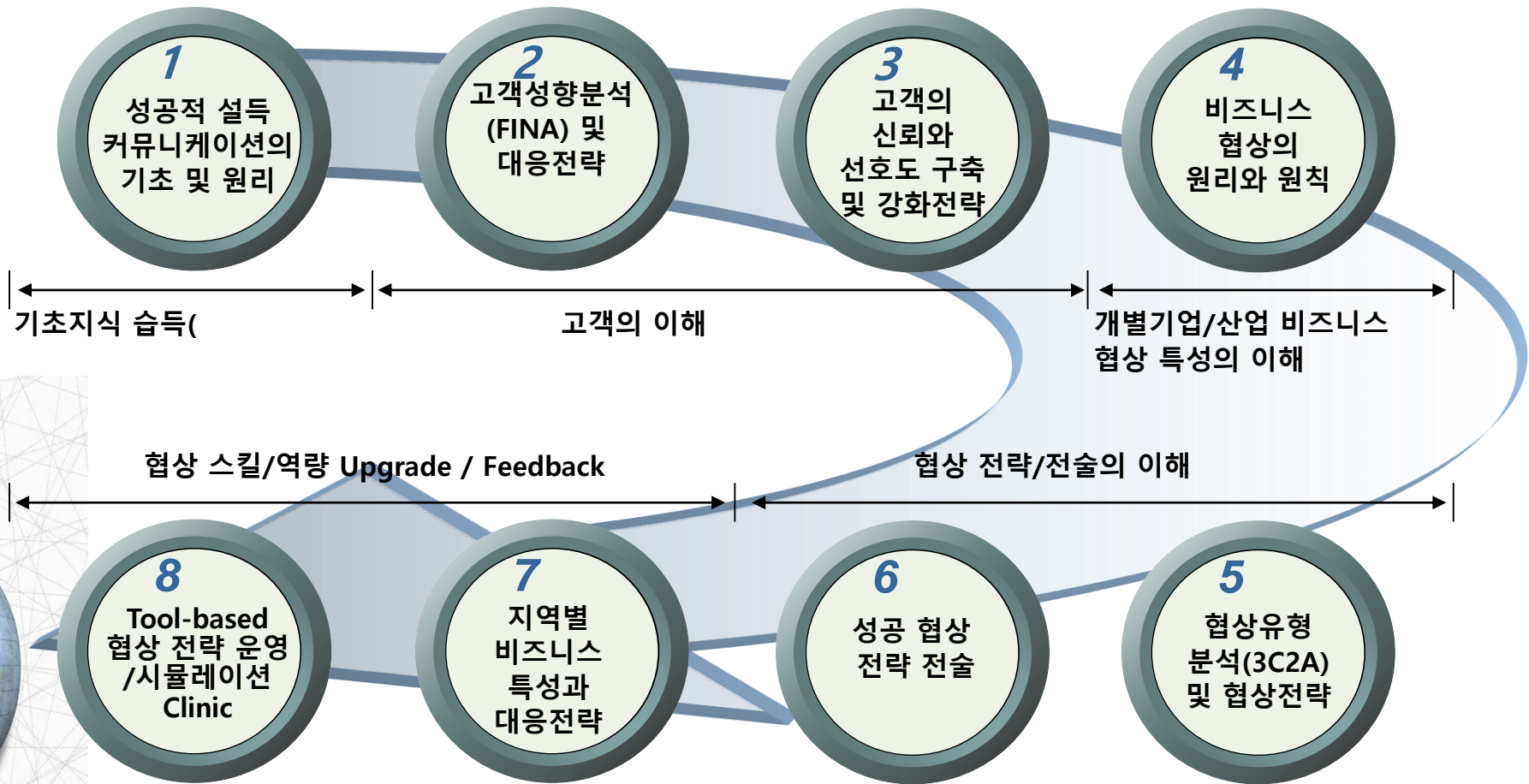
- ### Case Instructions
1. Read information carefully
 2. Plan your strategy
 3. Negotiate with other party
 4. Do not exchange sheets
 5. Straight cash deals only
 6. Submit either:
 - Signed Agreement or
 - Last "Best Offer"
 - Gambits & Counter gambits you used



세부 과정 소개

8개의 모듈로 구성되어 있으며, 커뮤니케이션 기초부터 협상전략에 이르기까지 체계적이고 과학적인 교육방법을 통해 Skill과 Knowledge를 체득하고 Clinic받도록 구성되어 있음

Global Business Negotiation Excellency - Module





1일차 교육 내용

1. Principles of Global Business Communication 비즈니스 커뮤니케이션의 기초 및 원리 (3시간 : 09:00~12:00)

"Understand Essential Knowledge and Skills of Global Business Communication"

:국제비즈니스 커뮤니케이션의 기초 원리 및 방법을 이해 하고, 성공적 비즈니스 성과 달성을 위한 전략을 알아본다.

- 효과적인 커뮤니케이션을 위한 3 원칙 : Ethos(사업신뢰), Logos(논리타당성), Pathos(정서적 교감)
- 목표 고객(투자자)의 마음을 사로잡는 Buy In 및 신뢰 구축 전략
- 신뢰와 호감을 불러 오는 자기 소개 및 사업소개 방법 및 실습
- 미국인보다 영어 발표 더 잘하는 비법

:성공적 IR 과 프레젠테이션 을 위한 Professional Communication/Speech Secret 3 (영어 발표 요령)

- 협상에 있어서의 논리(Intelligence)와 감성(Emotion)의 역학관계와 적용

1. 영어 커뮤니케이션 실습 및 코칭 : Basic Business Communication Exercise Simulation

2. Negotiation Self Assessment 협상 유형 자가 분석 (3C2A) 및 5대 협상전략 전술 이해 (2시간 : 13:00~15:00)

"Self-awareness-based assessment process to enhance negotiation capacities"

다각적이고 면밀한 협상유형 진단을 통해 자신의 협상태도 및 장단점을 파악한 후, 자신의 장점은 극대화 하고 단점은 보완하는 최적 협상 프로세스 모델을 구축, 목표 고객 및 투자자와의 협상을 긍정적이고 효과적으로 진행하여 성공적 IR투자유치와 Sales세일즈 수행 능력을 구비한다.

- Collaborating (협력적 협상 전략전술) - Competing(경쟁적 협상 전략전술) - Compromising (타협적 협상 전략전술)
- Avoiding (회피적 협상 태도/전략전술) - Accommodating (수용적 협상 전략전술)

3 . Negotiation Principles : 협상의 원리와 원칙 1부 (3시간 : 15:00~18:00)

"Understand Essential Logic and Knowledge of Global Business Negotiation"

: 다양한 실제 사례들과 협상 영화의 장면들을 함께 진행하여, 비즈니스협상의 기본 원칙과 전략 학습 및 실습

- First or Opening Offer Strategy : 효과적인 제안 및 오퍼 전략
- Business Negotiation Process : 비즈니스 협상의 프로세스 이해
- Anchoring : 최초 협상 사안 및 협상타결 범위에 대한 심리적 합의 및 동의 유도 전략
- Framing & reframing : 문제의 재인식과 새로운 관점 제시를 통한 상대방의 저항 심리 무력화 및 논리적 사고변화 유도전략

2. 협상실습 : Exercise Case Simulation



2일차 교육 내용

1. Communication Preference Assessment (FINA) (3시간 : 09:00~12:00)

: 협상 상대방의 커뮤니케이션의 선호 방식 및 우선 순위를 면밀 분석 및 진단하여 협상 진행 시 예상되는 저항이나 반감을 최소화하고 긍정적 신뢰관계를 구축하여 원활하고 효과적인 협상 진행 실현

- Factual (사실적/실무적 사고) - Intuitive (직관적/창의적 사고) - Normative (규범적/권위적 사고) - Analytical (분석적/지능적 사고)

1. 전략적 신뢰구축 커뮤니케이션 5요소실습 및 코칭 2 Credibility Build-Up Communication Exercise Simulation

2. Negotiation Principles : 협상의 원리와 원칙 2부 (2시간 : 13:00~15:00)

"Understand Essential Logic and Knowledge of Global Business Negotiation"

- Negotiation Break-down : 협상이 난조를 보일 때와 그 해결책 (Impasse / Stalemate / Deadlock)
- Dealing with Difficult Negotiators : 까다로운 협상상대 다루는 방법
- Concessions Strategies : 전략적 양보 기법
- Mistakes in Negotiation : 협상에서 저지를 수 있는 실수와 예방/만회 전략

3. "천기누설 3 협상설득전략: 더 나은 조건은 없다. Best 임을 믿게 하라." "거절할 수 없는 제안을 던져라" (3시간 : 15:00~18:00)

- Too Good To Lose
: 놓치기엔 너무 아까운 대박 계약 조건/협상조건으로 인식 유도하는 심리적이며 논리인 협상타결 기법
- Too Risky & Costly to Refuse
: 위협적인 BATNA(대안)를 앞세우며 압박하거나 막무가내로 억지를 부리는 고객이나 투자자를 대상으로, 거절하기엔 향후 감당해야 할 Risk 와 만회비용이 너무 커 어지간하면 수용하고 계약하는 게 낫다고 판단토록 유도하는 고도의 심리적 압박 협상기법
- No Risk at All
: 듣고 보니 숨겨진 위험 Hidden Risk나 추가 비용 Cost 부담 없이, 이익 Profit 과 혜택 Benefits 만 늘어나는, 안전하고 Safe 깔끔한 Clean 고수익 Profitable 사업 Business 로 판단하고 결정하게 만드는 고도의 심리적 논리 설득 협상기법

2. 협상실습 : Exercise Case Simulation



4일차 교육 내용

1.. Cross-Culture Business Behaviors and Winning Strategies : 지역 및 문화권별 비즈니스 특성 및 대응 전략 (3 시간 08:00~12:00)

"Know How to Effectively Deal with the Different Business Cultures"

: 북미, 유럽, 중동, 동남아 등 협상 상대국가의 실전 비즈니스 커뮤니케이션/협상 특성 및 주용 전략전술에 대한 이해를 통해, 실제 협상에서 성공적인 협상 결과와 우호적 관계수립 및 개선 역량 수립

- Understanding Relationship between Business Behaviors and Cross-Cultures : 문화권별 다양한 비즈니스 방식에 대한 이해
- Country-wise Business Behaviors in Negotiation : 다양한 국가별 협상 특성 및 접근 전략
 - 1. Dealing with the Americans/Europeans/Asians/Chinese/Japanese
 - 2. Tips for Conducting Meetings with the Americans/Europeans/Asians/Chinese/Japanese
 - 3. Tips for Writing to the Americans/Europeans/Asians/Chinese/Japanese
 - 4. Tips for Presenting to the Americans/Europeans/Asians/Chinese/Japanese
 - 5. Tips for working with the Americans/Europeans/Asians/Chinese/Japanese
 - 6. Tips for Enhancing Your Relationship with the Americans/Europeans/Asians/Chinese/Japanese
- Country-wise Winning Negotiation Strategies and Tactics : 대상 국가별 성공 협상전략 및 전술

2. 비윤리적인 그러나 너무나 효과적인 글로벌 비즈니스 협상의 숨겨진 전략 전술 (5 시간 13:00~18:00)

Unethical but Commonly Used Negotiation Gambits

- The Decoy: 막판에 상대의 타협을 이끌어 내는 유인책 : 중장비 납품 계약 협상 사례
- The Red Herring: 당하고도 당한지 모르는 교란책 : SONY 와 Philips 의 기술 계약 사례
- Cherry Picking: 구매협상의 꽃, 체리피킹 : 미국 자동차 딜러의 현대자동차 공급계약 협상사례
- Escalation: 막판 뒤집기, 계약 반복 : GE의 Jack Welch 도 당한 Wirlpool 유럽 사례

국제 비즈니스 협상실습: *Exercise Case Simulation*



5일차 교육 내용

1. In-Depth and Intensive Strategic Global Business Negotiation Management :전략적 비즈니스 협상 운영 (8시간 09:00~18:00)
(사례 중심 실습: Case simulation/exercise course: Multi parties-multi issues)

"Be a World Best Business Negotiation Strategist" "학습이 아니다, 현실이다."

: 체계적이고 과학적인 협상전략 개발 Tool의 사용법을 이해하고 익혀, 정밀한 협상분석을 통한 사실적이고 분석적인(Factual & Analytical) 선진협상 시나리오 개발 역량 개발

■ Situation Analysis & Strategy Development

: 360° 상황분석 TOOL을 이용한 정밀 정보 분석을 통한 상대의 협상파워 무력화 및 나의 협상파워 강화 전략 개발

■ TOS(협상 상대) Analysis & Strategy/Tactics Application

: 주요 협상 상대 개개인에 대한 심층 분석 TOOL을 이용한 정밀 진단 및 상대에 따른 최적 협상전략전술 개발

■ Issue Analysis & Action Strategy/Tactics Development

: 개별 협상 사안별 총체적 360° 상황분석 TOOL을 이용한 정밀 정보 분석을 통한 사안별 상대의 협상파워 무력화 및 협상파워 강화 전략 개발 그리고 사안별 연관성 파악을 통한 최적 협상 전략 전술 수립

비즈니스 협상 시뮬레이션 Video 클리닉 (Option)

- 팀별 직접 작성 실습 및 강사의 밀착 점검 및 One-point 코칭으로 학습이해도 향상 및 고품질 시나리오 작성 역량 실현
- 녹화된 실습비디오를 통한 생생한 자신의 협상 역량과 스타일 분석 및 준비한 협상 시나리오의 평가 및 보완 토의를 통한 종합적이고 실질적인 협상역량 개선

과정 종료

상기 내용과 일정은 고객의 상황과 요구 그리고 당사의 교육개선방책에 의거 변경 및 조정될 수 있습니다.



I. Overview

II. 프로그램 구성과 강의 내용

III. Reference



A photograph of three business professionals in a meeting. A man in a dark suit and blue tie is shaking hands with a man in a light grey suit and glasses. A woman with blonde hair is partially visible on the right. The background is blurred.

협상은 단순한 설득이 아니다.

“협상은 고객에게 ‘자기확신(Self-Assurance)’을 심어주는 고도의 논리적(Logical)이고 심리적(Psychological)인 과정이다.”

“Negotiation is intentionally and purposely well planned and designed an logical and psychological self-assurance building process.”

5. Negotiation Planner – Step 4. Developing Strategies and Tactics
 -4. Issue-wise Implementation Scenario Development



성공 비즈니스 협상 프로세스



좀센

협상 전략 프로세스 ✓ 6 단계

Buy-In

우호적 공감대 형성하고 적대감 완화하라

Anchoring

협상불가 암시하고 'Best & Final' 이란 인식을 심어라

BATNA

상대 BATNA 무력화하고 나의 BATNA 강화하라

Walk-Away

협상결렬 연출하고 최후 타협제안 제시하라

Face Saving

실리는 다지고 Sweetener로 마무리하라.

Nibbler

니블링으로 계약조건 최종 Upgrade 유도하라



비윤리적인 그러나 너무나 효과적인 협상의 숨겨진 전략 전술

Unethical but Commonly Used Negotiation Gambits

1. The Decoy: 막판에 상대의 타협을 이끌어 내는 유인책
2. The Red Herring: 당하고도 당한지 모르는 교란책
3. Cherry Picking: 구매협상의 꽃, 체리피킹
4. The Default: 은근 슬쩍 넘어가는 고의적인 실수
5. Escalation: 막판 뒤집기, 계약 반복

In-Depth Analysis : Prior to the Negotiation

비즈니스 협상상대 다면 분석 및 성공 협상 전략전술 개발 기법 “PCON(피콘)” Tune-Up Checklist :Prior to the Negotiation

TOS Person (상대협상가)

- Family status (e.g., married, single, children)?
- Leisure or recreational activities?
- Work habits (e.g., long hours, early to work)?
- Behavior style (e.g., perfectionist, task-oriented)
- Number of years with current organization?
- Stability in current position?
- Overall reputation as negotiator or negotiation style?
- What special-interest groups might affect the negotiator?

TOS' Culture and Its Effects (이문화와 영향)

- Are meetings likely to be punctual?
- How fast or slow the negotiation pace likely be?
- How important is "Saving Face" likely be?
- Are differences of opinion likely to be emotional or argumentative?
- How many people will be in the negotiation team?
- Should you prepare a formal agenda and/or presentation?

TOS' Organization (상대 조직상황)

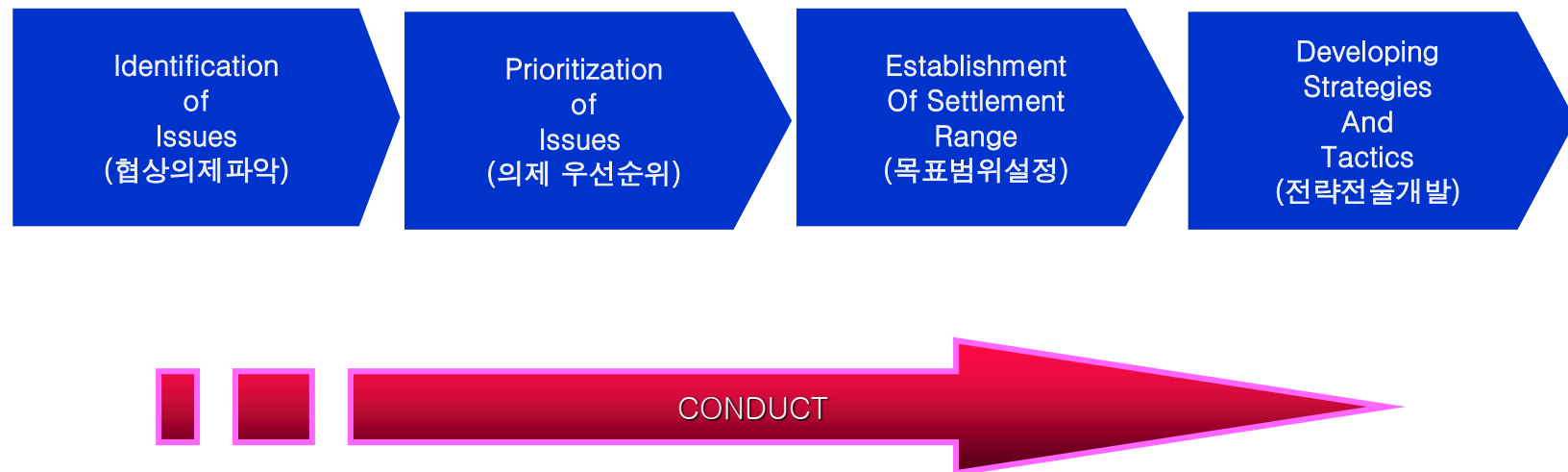
- What is the past, present and projected sales/financial status?
- What organizational problem exist (e.g., restructuring, repositioning, tough competition)?
- Who is TOS's boss, and what do you know about him or her?
- Is the organization under any time pressure (e.g. delivery, debt/fee payment, annual/quarterly report)?

Past Negotiations (과거 협상 이력)

- What were the subjects of past negotiations (e.g., price, delivery, incentive payment, volume, investment)?
- What were the main obstacles and outcomes of the negotiations (e.g., company policy, financial situation, emotional conflict, compromise, contract termination)?
- What objections were raised (e.g., price raise, incentive deduction, increased sales target, recruit)?
- What strategies and tactics were used by TOS (e.g., time pressure, walk-away, withdrawing an offer) ?
- How was the outcome achieved, over what period of time (e.g. 13.5% price D/C over 1 month 3days prior prod.)?

Negotiation Planner : 스넵 (SNEP : Strategic Negotiation Planner)

Planning your negotiation is a straightforward, four-step process that must be applied to both Seller and Buyer.





조직적 비즈니스 협상 역량 Organized Biz. Negotiation Competency

비즈니스 조직의 특정 목적을 달성하기 위한 **협상방법(Negotiation Tactics)**과 **전략적 프로세스(Strategic Process)**가 **최적(Optimized) 설계(Design)**되고 **훈련(Trained)**되어 있어야 한다.





Tool Based 협상교육을 통해 실제 업무에서 바로 활용이 가능하며, 교육 중에도 자신이 경험한 실제 협상 사례를 직접 실습할 수 있도록 진행함

스넵 (SNEP : Strategic Negotiation Planner) (예시)

7. Tool Based 협상전략 운영 및 모의 협상

driving emotion

TOS' Key Persons Checklist (KEPC): Prior to the Negotiation

Role	Name & Title	Key Issues	Probable Biases	Characteristics	Contacts
Negotiation Planner – Step 1. Identification of Issues					
Decision Maker Has ultimate authority to make the buying decision		나/우리		상대방	
Advisor Advises and supports the decision maker, provides guidance, information, and insight		(TOS' Situation SWOT Analysis Checklist)			
Operator Will operate, manage, or use the product or service		Develop Strategic Actions to emphasize TOS' positive threats and to dilute TOS's negative threats, which are identified in the TOS' SWOT Analysis.			
Gatekeeper Screens the offer, ensures that bidders comply with all rules, manages, typically, the buying process		TOS' Positive Threats (TPT: Fear to use)		Emphasizing Strategy Actions (TPTM)	
External Acts as an external advisor to the decision maker, may be a lawyer, account, banker, or consultant		TOS' Negative Threats (TNT: Common threat)		Diluting Strategy Actions (TNTD)	

driving emotion



지역 및 국가별 협상 특성

Country-wise Cultural Business Behavior in Negotiation (강의 매뉴얼 예시)

5. How Negotiations work in Asia and the Pacific Rim

1. Pace of Negotiations	Slow
2. Negotiating Strategies	Moderate to high initial demands Group of issue may be presented Fairly formal Polite, quiet when right Slow
3. Emphasis on Personal Relationship	High
4. Emotional Aspects	Valued Usually not visible
5. Decision Making	Group Consensus (Level-wise) Logic (Tuned with Boss' Aspiration) High: Decisions from Mid/Low level Extreme (For everyone, esp. Boss) Openly influenced
6. Contractual and Administrative Factors	Average Moderate Moderate Moderate

Russia : Key Negotiating Pointers

- Russians have a reputation for being warm and intelligent people but not hard workers who show a lot of initiative.
- Make prior appointments and be punctual.
- Business dealings go through the appropriate ministry and are likely to move quite slowly through the bureaucratic machinery.
- Be prepared to devote a lot of senior executive time. Russians are very status-conscious and want to deal with your key decision makers. Use the most impressive title allowed you by your organization.
- Business presentations should be factual and full of technical details. Be prepared to defend technical aspects and performance standards, particularly of high-tech products. Russians want to know exactly what they are buying. Consider bringing along a specialist.
- Compared with negotiators in many cultures, no long-term personal relationship is necessarily desired or expected by your Russian counterpart.
- Save yourself a lot of room to negotiate. Russian initial demands are often extreme.
- If you are the seller, try to determine if there is genuine interest and ability to pay for your product or service. Beware of giving detailed information if you sense that your counterpart seeks only the information, and not the deal.
- If your counterpart needs your product particularly if it is high-tech, price may be less of a sticking point than in other countries.
- Be patient. Russian negotiators typically have limited authority, so they frequently check with headquarters. You can also expect Russians to be slow in making concessions.

2. How Negotiations work in Latin America

1. Pace of Negotiations	Slow
2. Negotiating Strategies	Moderate Initial demands One at a time Informal Argumentative, whether right or wrong; passionate Slow
3. Emphasis on Personal Relationship	High
4. Emotional Aspects	Valued Passionate
5. Decision Making	Impulsive, spontaneous Concepts Low: Decisions from top person Extreme Expected, condoned
6. Contractual and Administrative Factors	Average Moderate Moderate Low

● I. Overview

● II. II. 강의 슬라이드 및 교육 Tool 예시

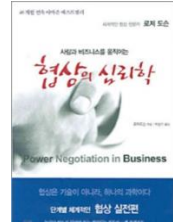
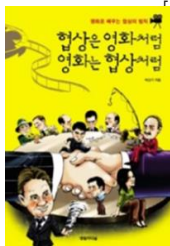
● III. Reference

대한민국 대표 국제비즈니스협상 컨설턴트 네고티스트 박상기 대표

‘협상은 과학이며 예술이다. 우리 시대 대한민국 최고의 협상전문가가 들려주는 비즈니스 협상의 비법’

1. 현대그룹 + 삼성그룹 실전 비즈니스 협상경력 12년 (1990~2002)
2. 미국 위스콘신-매디슨 MBA 및 비즈니스 협상과정 이수
3. 실전투입 국제비즈니스협상 컨설팅 경력 17년 (2002~2018)
 - 기아자동차, KT, 삼성, CJ, 현대중공업 외 다수
4. CJ 미디어 국제계약협상 담당 상무 역임
5. 現) 법률법인 울촌 International Dispute Resolution 국제분쟁조정 협상부문 Alliance
6. 現) 이코노미조선 협상 전문위원
7. 現) 한국협상학회 부회장 및 국제협상연구위원
8. 前) 한국 뉴욕주립대학교 협상학 겸임교수 (한국인 최초 미국 공립대학 협상학 교수)
9. 前) 한양대학교 국제학대학원 국제협상 겸임교수
10. 前) 광양만권경제자유구역청 투자유치 자문위원
11. 前) 연세대학교 협상학 겸임교수
12. 대한민국 협상전문가 최초 미국대학초청 협상강의 1호
(미국 워싱턴 매릴랜드 대학교, 플로리다 국제대학교 2006)
13. TV 방송출연 (100여회 이상 협상전문가 최다 출연, 언론소개/인터뷰)
 - 2018 SBS TV, SBS 스페셜 "담판" 국제협상전문가(한국협상학회 부회장) 출연 (2018년 6월 12일 북미회담 트럼프와 김정은 협상 분석 및 예측)
(동영상보기 https://news.sbs.co.kr/news/endPage.do?news_id=N1004786804&plink=ORI&cooper=NAVER)
 - 2018 아리랑 TV, 북미회담 특집 다큐 국제협상전문가(한국협상학회 부회장)출연
(동영상보기 http://www.arirang.com/Player/Vod_Play.asp?MKey=zUdJsvVs)
14. 저서 [영화는 협상처럼 협상은 영화처럼]
15. 역서 [협상의 심리학] - 개정판 [성공하려면 협상가가 되라]
16. 칼럼연재
 - 이코노미조선 [박상기 교수의 협상학]
 - 이코노미스트 [박상기의 '센' 협상]
 - 인사이드 코리아 [박상기의 GNS(Global Negotiation Strategies)]
 - 환경비즈니스 월간 "머니"지 [영화 속의 협상]
 - 프레시안 무비 [영화는 협상처럼 협상은 영화처럼]
 - 이데일리 [박상기의 국제협상 25시]

*NAVER에서 '박상기'와 '박상기 협상'을 검색해 보세요!



대한민국 대표 국제협상전문가 박상기 대표

■1990년~1998년

- 현대모비스(주) (구 현대정공) 8년간 해외 영업 및 지역담당자/마케팅/투자 및 대표이사 사장 비서 근무

■2001년

- 삼성SDI 디지털 디스플레이 사업부에서 글로벌 마케팅 매니저

■2002년

- 비즈니스 커뮤니케이션(협상, 프리젠테이션 등) 및 마케팅 전문 컨설팅 기업 BNE 컨설팅 설립 대표 취임

- 매일경제 매경 교육센터 비즈니스협상 및 커뮤니케이션 전문교수

■2003년

- 해외마케팅 전문 컨설팅 기업 (주)엠포티 마케팅 이사 취임

■2004년

- 전경련 국제경영원 비즈니스 협상 및 커뮤니케이션 전문 교수

■2005년

- 중소기업중앙회 비즈니스 협상 전문 위원

- 미국 창의적 리더십 연구소(CCL: Center for Creative Leadership)의 LDP(Leadership Development Program) 과정 수료 및 Facilitator 과정 이수

■2006년

:국내 최초 미국 대학 초청 국제 비즈니스 협상 강의 훈련

- Invited Lecturer(초청 강의) of Global Business Negotiation for University of Maryland, Washington D.C.

- Invited lecturer(초청 강의) of Global Business Negotiation and Construction Business Negotiation for Florida International University, Miami, Florida, U.S.A.

- 세계적 변화 리더십 교육기관 영국 WWConsulting International社 한국 및 동북아 지역 교육훈련 전담 Associate License 체결

■2007~2015년

- SBS TV, 아리랑국제 TV, MBC TV, KBS 1라디오, TV조선, MBN TV, 채널A TV, JTBC, 연합뉴스 TV, 주간조선, 이코노미플러스, 주간 한경 비즈니스, 중앙일보 주간 이코노미스트, 한국일보, 월간 중앙, 파이낸셜 뉴스, 이코노믹 리뷰, 이데일리TV, 월간 HRD, 시사 뉴스피플지, HR 인사이드 협상전문가 인물 소개 인터뷰 외

- 한경비즈니스 월간 "머니"지 영화속의 협상 연재 칼럼니스트

- 조선일보 월간 이코노미플러스 협상 칼럼니스트

- 프레시안 무비 "영화는 협상처럼 협상은 영화처럼" 칼럼니스트

- 중앙일보 주간 "이코노미스트" 협상 칼럼니스트

- 포브스코리아 2008연중기획 "한국의 CEO를 말한다" 100명의 CEO패널 선정

- 주간 이코노믹 리뷰 협상전문 칼럼니스트

- 이데일리 "박상기의 국제협상 25시" 칼럼니스트

■2010년

- 연세대학교 겸임교수

- CJ미디어 국제협상전담 상무 역임

■2013년~2015년

- 뉴욕 주립대학교 스토니 브룩 SUNY-Korea 협상학 겸임교수

- 조선닷컴 협상 칼럼니스트

- 現)이코노미조선 협상 전문위원

- 前) 광양만권경제자유구역청 투자유치 자문위원

■2016년

- 한양대학교 국제학대학원 국제협상 겸임교수

- 법무법인 올촌 International Dispute Resolution (국제분쟁 조정) 협상전문가 Alliance

■2017년

- 한국협상학회 상임이사

- 중앙일보 주권 경제지 이코노미스트 [박상기의 '센' 협상] 칼럼니스트

■2018년

- 한국협상학회 부회장 및 국제협상연구위원



박상기 대표 방송출연(100여회) 장면





협상 교육 및 컨설팅 고객사

SAMSUNG 삼성전자 **HYUNDAI · KIA MOTORS** **현대중공업** **HYUNDAI MOBIS** **kt** **대우건설**
SAMSUNG 삼성인력개발원 **SK telecom** **SK c&c** **SK 네트워크** **CJ E&M** **SAMSUNG** 삼성건설
SAMSUNG 삼성SDS **LG전자** **LG인화원** **KBS** **POSCO**
SAMSUNG 삼성물산 **Mando** **HCC** 한라공조주식회사 **DAEWOO INTERNATIONAL** **대림산업**
SAMSUNG 삼성엔지니어링 **대한상공회의** **Rotem** **DSME** 대우조선해양 **풍림산업(주)** **SERVEONE** 주식회사 서브윈
SAMSUNG 삼성증권 **KDB산업은행** **한국은행** THE BANK OF KOREA **한화투자증권** **KOREAN RE** **코리아리재보험**
SAMSUNG 삼성SDI **동부화재** Dongbu Insurance **TOSHIBA** **KGC 인삼공사** **KT&G** **kiri** 보험연구원 **코리아리재보험**
종근당 **Bayer** **AstraZeneca** **MICRONIC Automation** **Rockwell Automation** **KOVA** **(사) 벤처기업협회** KOREA VENTURE BUSINESS ASSOCIATION
SNUH 서울대학교병원 **서울아산병원** Asan Medical Center **세브란스병원** SEVERANCE HOSPITAL **순천향대학교병원** SOON CHUN HYANG UNIVERSITY HOSPITAL **채선당** **HUNET** 휴넷
Abbott **DIAGEO** **NIVEA** **PANTECH** **SCH** **HYUNDAI DEPARTMENT STORE** **E·MART** 이마트
Amway **KiSTi** 한국과학기술정보연구원 **KDI** 국제정책대학원 **AMOREPACIFIC** **SBC** 중소기업진흥공단 **중소기업연수원**
한국암웨이 (주) **한국무역협회 무역아카데미** **kotra** **IMI** 전경련 부설 **국제경영원** **KOFIC** 한국외국어아카데미



CEO 및 임원 대상 협상교육 고객사



삼성인력개발원



삼성엔지니어링



▶ 고객 추천사 모음

냉혹한 국제 경쟁 사회에서 협상력은 이제 기업이나 국가 공히 그 생존과 성장여부를 판가름하는 결정적 요소임이 분명해 지고 있습니다.

오랜 자본주의 역사 속에 성장 해 온 세계 초일류 기업들과의 다양한 비즈니스 협상을 경험하면서 느낀 협상의 성공은,

첫째, 다각적이고도 철저한 상황 분석

둘째, 분명한 목표설정과 치밀한 협상전략•전술의 수립

셋째, 팀웍을 바탕으로 한 전략적 협상운영에 달려 있다고 믿습니다.

협상전문 기관인 “BNE컨설팅”의 “Global Business Negotiation” 프로그램은 바로 그러한 세가지 실전 협상 역량을 체계적이고 심도 깊게 개발•향상시켜 주는 매우 유용한 프로그램이라고 확신 되어 추천합니다.

- 주식회사 로템 (현대자동차 그룹) 대표이사 부회장 이 여성

BNE 컨설팅의 “Global Business Negotiation” 프로그램은 Global화를 추구하는 모든 기업 임직원들에게 필수적인 교육과정이다. 해외투자, 수출입등 국제업무는 매일 매일의 일상사가 국제협상 그 자체이나 흔히 우리는 본 과정에서 자연스럽게 획득할 수 있는 문화적 차이에 대한 인지, 사소한 정보력의 중요성과 Time Pressure의 영향등 협상결과를 좌우하는 숨겨진 결정요인들을 간과하기 쉽다.

이 과정에서 제공하는 여러 이문화에 적용되는 다양한 협상기술과 전략, 풍부한 사례연구(Case Study)는 백미라고 할 수 있다. 이런 이유에서 Global POSCO를 지향하는 우리회사도 국제 비즈니스 역량 향상을 위하여 얼마전 경영기획, 해외투자, 신사업, 마케팅등 사내 관련부서 뿐 아니라 전 해외법인장에게 까지 이 프로그램을 교육하여 대단한 반향을 얻은 바 있다.

- POSCO 인도법인장 부사장 조 성 식

치열한 국제 비즈니스현장에서 성공적인 협상전략을 준비/수립/실행하는데 있어 BNE 컨설팅의 Global Business Negotiation 프로그램은 정말 좋은 가이드라고 생각합니다.

- 삼성SDI 부사장 M/E 영업팀장 이 진 건

GBNE(고급협상과정) 참가자 후기 모음

1. 현대자동차 Global HRD Team 김수현

- 1. 교수님의 강의를 통해 앞으로 부딪히게 될 다문화 비즈니스 환경을 이해할 수 있었다. / 4.2
- 2. 적절한 사례를 통해 이문화 이해의 중요성을 설명하였다. / 4.5
- 3. 강의 스킬 (학습자 몰입도) / 4.5

장점: 주재원은 외국어를 통해 해외에서 일한다는 막연한 생각을 가지고 있었는데, 다양한 해외 권역 별 문화적 차이와 당사의 실제 사례의 케이스 스터디를 통해 시각의 폭을 넓힐 수 있었으며 해외 현업에서 어떤 문제점들이 생기는지 알 수 있었습니다. (이와 비슷한 의견이 많았습니다.)

2. IGM 협상스쿨 초청 기업 CEO대상 박상기 교수의 '실전 글로벌 비즈니스 협상' 강의후기

- 시간을 충분히 활용했으면 합니다.(식사시간을 줄여서라도)
- 영화와 연계한 협상 전략 강의가 무척 효율적이고 인상 깊었다. 알기 쉽고 재미있게 강의를 잘 들었다.
- **One point lesson을 받은 것처럼 명쾌한 강의였다.**
- 아주 새로운 기법의 협상 강의였습니다. 행복했습니다.
- 대륙간, 국가간 문화적 차이로 인한 협상 전략에 대해 이해를 넓히는 계기가 되었습니다.

Excellent!

체계적인 협상 매너와 전략을 배울 수 있는 시간이었습니다. 특히 이문화에 따른 협상전략은 매우 인상적이었습니다. 짧은 시간이었지만, 핵심 요점을 알 수 있어서 좋았습니다.

3. 삼성SDS

강의는 제 기억으로는 여태 받아 본 교육 중 가히 최고가 아니었나 생각합니다. 앞으로 직장생활을 해 나가는 데 있어 하나의 Milestone 이 된 것 같다는 생각이 듭니다. 해외 비즈니스를 준비하는 사람은 필히 듣고 준비해야 할 듯 합니다. 외국 사람들이 협상을 어떻게 준비하고 실행하는 지에 대한 스타일을 이해해야만 상황에 맞는 대응이 되니까요.

4. 치열한 국제 비즈니스 현장에서 세계 일류 기업들과의 협상에서 우리가 원하는 것을 획득하기 위해선 다각적이고도 철두철미한 협상 준비, 치밀한 협상전략의 수립 그리고 팀워크를 바탕으로 한 전략적 협상진행이 필수적이다. BNE컨설팅의 Global Business Negotiation 프로그램은 이러한 고도의 전략적 협상능력을 가능케 해 주는 인상 깊은 과정입니다.

5. 과정이 너무 좋습니다. 실무에서 주요 업무로 삼고 있는 상담·협상에 관련된 내용들이 학문과 이론으로 정립이 되어 확인시켜 주는 작업이 너무도 신기했고 거기에서 도출된 나와 회사의 문제점들을 찾을 수 있었던 계기가 되었습니다.

6. 단지 글로벌 협상 뿐만 아니라 지금 회사 내 상사와의 관계나 개인적인 업무능력 향상에도 적용될 수 있는 소중한 교육 기회였다. 협상의 중요성과 현재 자신의 수준을 분석할 수 있는 자극제가 되었습니다.

7. 협상 시뮬레이션 등을 통해 사회에 모든 것이 눈에 보이는 것이 전부는 아니라는 아주 중대한 교훈을 간접적으로 느낄 수 있어서 저에게

교육참가자 참가자 후기 모음

교수님이 열정적인 수업과 배려해 주시는 강습 태도 열정 등에 많이 감명을 받았습니다. 제가 받아 본 교육 (학사, 대학원 포함) 中 최고였던 것 같습니다. 기회가 되면 다시 현대중공업에 협상교육과정이 더 있으면 좋겠습니다. (2013년 3차 교육 추가 진행)
많은 좋은 일들이 있기를 기원 드리겠습니다.

현대중공업 조선사업본부 계약운영부 대리 권오성
2012. 9. 27 현대중공업 실제 협상사례 적용 실전협상 교육훈련을 마치고.

기존 여러 협상 교육 및 책자를 접해 보았지만, 가장 피부에 와 닿는 교육이었습니다.
단순한 지식이 아니라 실제로 활용할 수 있는 지식으로 바뀌진 것 같아 유익하였습니다.

현대중공업 엔진기계구매부 윤민호
2012. 9. 27. 현대중공업 실제 협상사례 적용 실전협상 교육훈련을 마치고.

협상관련 도서와 강의를 받아 왔지만 이번처럼 국제비즈니스를 위한 교육은 처음입니다.
본인의 협상유형 분석부터 시작해서 각 국가의 이문화, 협상을 위한 전략수립 및 예행연습 등은 앞으로 중동에서 있을 하도급업체와의 계약협상에 많이 적용하여 좋은 결과를 도출할 수 있을 거라는 자신감을 얻었습니다.
3일 과정이 짧습니다. 좀 더 심도 있는 교육이었으면 더 좋았을 듯 합니다.

현대중공업 조성윤
2012. 9. 27 현대중공업 실제 협상사례 적용 실전협상 교육훈련을 마치고.

대우인터내셔널 BNE 글로벌비즈니스협상교육 참가자 평가 및 소감문
일시: 2011. 11. 15~16 (16시간)

1. 영업1부문 영업1기획팀 대리 황호준

Excellent!

협상의 방법을 체계적으로 이해하고 실습하여 내 것으로 구치적으로 습득하는 전문적이고 유익한 시간이었습니다.
협상을 상대방과 싸우는 것만이 능사가 아니고, 협력적으로 장기적인 관계를 구축할 수 있는 방법으로 새롭게 바라볼 수 있었습니다.
Framing을 통해 자연스럽게 상대를 설득하는 방법, Anchoring은 First Offer를 강하게 밀어붙이는 방법을 실제로 경험할 수 있어서, 업무 복귀 후에 효과적으로 활용할 자신감이 생겼습니다.
촬영을 통해서 자신의 협상 스타일을 발견하고 분석하여 개선할 수 있는 기회가 있었던 것이 이번 교육의 큰 장점이었습니다.
영화를 통해서 협상사례를 참고하는 시간을 통해서, 앞으로도 일상생활에서 다양한 상황에서 교훈을 얻으며 스스로 성장할 수 있을 것 같습니다.

교육참가자 참가자 후기 모음

1. 지난 금요일과 토요일 양일간에 걸쳐 교보생명 초급 임원분들을 대상으로 실시한 "영화로 배우는 비즈니스 협상"에 참가한 상당수가 IGM의 Expert협상과정을 이수하셨습니다. 교육후 평가를 나누는 시간에 참가 임원분들과 교보생명 교육팀장님께서 하신 말씀,

"IGM 협상교육은 기초이론 과정이었다는 걸 알게 되었습니다. BNE 박상기 대표의 협상교육이야말로 정말 '실전'협상이군요. 영화도 재미있고, 수 없이 쏟아져 나오는 박대표님의 실제 협상사례도 유익하고, 비디오 클리닉도 너무 좋고, 앞으로 교보생명에서 BNE의 협상교육을 확대 시행하려고 합니다."

2. [영화로 배우는 협상전략]

영화를 통해서 비즈니스 협상전략에 대해서 정말 맛깔 나게 말씀을 잘하시던 박상기 대표님.

너리에 강하게 남아있다. 그리고 이것이 그가 말한 협상 전략에 가장 중요한 부분이다.

영화 속에서 많은 이들이 원하는 결과를 끌어내기 위해서, 상대방에 철저한 분석, 이해, 인정, 그리고 적대감을 사라지게 하는 멘트들을 준비했다. 이슈를 파악하고, 위협요소를 분석하며, 그에 대한 처방을 준비하여 상대방으로 하여금 우리가 아니면 대안이 없다는 생각을 가지게 하는 모습을 보았다.

3. 한달 만에 완독한 '협상은 영화처럼 영화는 협상처럼.'

책 서두에도 써있고, 추천 글에도 써있는 글귀 중에 "협상기법이든 영화의 재미든 둘 중 하나는 확실히 건질 수 있기를 바란다"고 써 있는데, 책을 다 읽고 난 후 본인의 느낌을 얘기 하자면, **협상기법도 도움이 되었고 또 재미있는 영화도 건질 수 있어서 좋았다.**

평소 국내 영화든 외화든 영화를 좋아하고 즐겨 본다고 생각했는데, 어찌된 게 저 책 안에 소개된 27편의영화 중 내가 봤던 것들은 손에 꼽을 정도다. 책 읽는 동안 이런 영화가 있었나 싶어서 몇몇 영화는 다운 받아서 보기도 했었다.

하지만 본인에게 와 닿은 건 책에서 얘기 하고 싶은 협상기법이다.

본인도 비즈니스를 하고 있고 매일 각 회사의 대표들을 만나서 상담하고 얘기하는 것이 결국에 협상이었다는 걸, 다시 한번 주의를 필요하겠구나 느끼게 되었고 또, 고급협상기법을 익혀서 협상의 귀재가 되어 보고 싶다.

비즈니스 하시는 분들은 꼭 한번 읽어보길 추천한다.

교육참가자 참가자 후기 모음

4. 삼성 SDS 수석 CA (Chief Architect) 대상 "영화로 배우는 비즈니스 협상"

- 1. 강의에 대한 집중도도 다른 강의에 비해 높았던 것 같습니다.
- 2. 영화를 통한 협상교육은 신선한 시도였던 것 같다.
- 3. 쉽게 또 재미있게 설명해서 자신도 모르게 각종 협상기법들을 자연스럽게 알게 된 것이 좋았다.
- 4. 박상기 교수님의 협상기술 강의는 신선하고 흥미로운 강의였고, 몸은 피곤한 상태였지만 때 순간을 집중할 수 있게 해주셨던 것 같습니다.
- 5. 좋은 강의 감사합니다. 다른 부서원께 꼭 추천하고 싶은 강의였습니다.
- 6. 다른 교육과 달리 짧은 시간에 협상에 대한 효과적인 기법들을 습득할 수 있었던 것 같습니다.
- 7. 상대방의 의도를 잘 파악할 수 있고, 왜 저런 말을 하는지 상황을 바라보는 눈을 가질 수 있을 것 같습니다.
- 8. 실무에 꼭 필요한 협상Skill들을 ("약점으로 협상하라" 등) 배우고 갑니다.

5. 박찬호 삼성 SDS 수석보 금융아키텍처그룹 : 박상기의 비즈니스협상(2일 10시간) 교육평가 강의는 제 기억으로는 여태 받아 본 교육 중 가히 최고가 아니었나 생각됩니다.

앞으로 직장생활을 해 나가는 데 있어 하나의 Milestone 이 된 것 같다는 생각이 듭니다.

이번 Chief Architecture 과정에 본 교육을 포함해 주신 점에 대해 정말 감사 드립니다.

6. 박경호 수석보 삼성 SDS SC 아키텍처그룹 : 박상기의 비즈니스협상(2일 10시간) 교육평가

- **Excellent:** 강의기법이 명확하고 이해하기 쉬움
- **Effective:** 재미있는 영화장면을 보여줌으로써, 오감을 통한 이해를 도움
- **Helpful:** 실제 비즈니스에서 협상 시, 도움이 될만한 기법을 배울 수 있었음

임생戰



임원 생명연장 커뮤니케이션 전략
잘리는 임원, 살아 남는 임원.
'말'이 다르다.

조직내 상사나 주요고객의 자신에 대한 업무 커뮤니케이션 스타일에 대한 호불호, 업무 및 역량평가, 숨겨진 불만사항을 파악을 통한 관계개선 방안 코칭 병행.

***임원급 임직원은 최고경영진의 자신에 대한 실제 속내 평가를 알 수 있으며, 문제 발견시 해결 방안 코칭 시행**

문의 : BNE글로벌협상컨설팅 02)3274-0737

"SK, LG, GS 핵심임원 소수정에 과외수업식 집중교육" 교육평가 만점 나와



요즘 틀에 박힌 집단 기업교육에 새로운 변화의 바람이 불고 있습니다.

바로 "임생戰:임원 생명연장 커뮤니케이션 전략" 시스템 입니다.

통상 적게는 수십명에서 많게는 수백명에 이르는 임직원들을 한 강의장에 몰아넣고, 일방적 강의나 약간의 실습을 중심으로 이루어지던 획일화된 일반적 기업교육 시스템을 과감히 탈피, 소수 교육 참가 핵심 임직원 개개인에 대한 충분한 진단과 실습코칭을 시행하여 교육참가자들로부터 뜨거운 호응을 얻고 있습니다.

여러 차수에 걸쳐, SK, LG, GS 등 국내 최고기업의 주요 임원들을 훈련하면서, 국제비즈니스 협상/커뮤니케이션 전문가와, VIDEO 촬영 및 기술 전담인원 그리고 해당 기업 교육진행보조요원들이 오직 4~5명의 핵심 인재만을 위해 짧게는 한나절에서 길게는 이틀에 걸친 '특별세션'을 진행 했습니다.

적게는 20명에서 많게는 100명도 교육할 수 있는 비용을 아낌없이 들이는 이유는 단 하나, '진정한 글로벌 비즈니스 리더'를 만들기 위해선 기존의 집단 교육 방식으로선 불가능하다는 현실적 인식을 하기 시작했기 때문입니다.

어려운 국제비즈니스 사업환경을 극복할 수 있는 진정한 돌파구는 과감한 교육투자를 통한 '핵심인력 소수정에 스파르타식 집중교육'이라고 믿습니다.

* SK **강의 동영상 보기** <http://blog.naver.com/bnebak?Redirect=Log&logNo=220117302915>





The End of Document

