

사람의 마음을 움직이는 10가지 핵심 원리를
이들 만에 마스터하는

협상의 10계명

가족과 친구, 직장상사와 팀원, 거래처를 비롯한 수 많은 인간관계 속,
사소한 흥정부터 막대한 이윤이 걸린 비즈니스까지...
상대가 내 뜻대로 따라준다면 얼마나 좋을까요?

협상은 그것을 가능하게 만드는,
바로 **사람의 마음을 움직이는 기술**입니다.
이렇게 중요한 협상, 어떻게 하면 잘 할 수 있을까요?

협상은 Art가 아닌 **Science**입니다.
핵심 원리를 알면 누구나 협상을 잘 할 수 있습니다.

“와튼과 카라스의 협상 프로그램에도 가봤지만,
IGM 협상스쿨이 단연 최고다!”

주한 에콰도르 대사, 니콜라스 투르히요 Ambassador Nicolas Trujillo of Ecuador
(2012년 11월 IGM 협상스쿨 졸업생)

*Wharton : 최초로 설립된 비즈니스 스쿨

*Karrass : 49년간 100만 명의 졸업생을 배출한 美 사설 협상교육기관



- 최단 기간 최다 인원 졸업생(6년 만에 1만 여명) 배출로 한국 기네스 등재!
- 2005년부터 912명의 CEO와 18,000여 명의 실무진이 경험한 오리지널 협상 교육!
- 주한 대사와 외교부가 필수교육으로 선택!

협상의 과학적 핵심 원리를 10가지로 단순화시켜
단, 이들 만에 배울 수 있는 협상의 10계명

무엇이 특별한가?

교육 전 - 후 객관적 진단을 통한 분석

NPI(Negotiating Power Index, 협상력) 진단을 통한 현 상태 및 교육 효과 측정

실전과 같은 모의협상

이틀간 총 6회의 모의협상 진행

실제 사례 중심 교육

Creative Option, BATNA 등과 같은 협상의 핵심적 개념을 10계명으로 단순화시키고 이를 40여개의 실제 스토리로 강의

개인/팀별 협상 클리닉

모의협상 장면을 비디오 촬영, 편집과 개별 분석에 따라 전문 교수진이 피드백

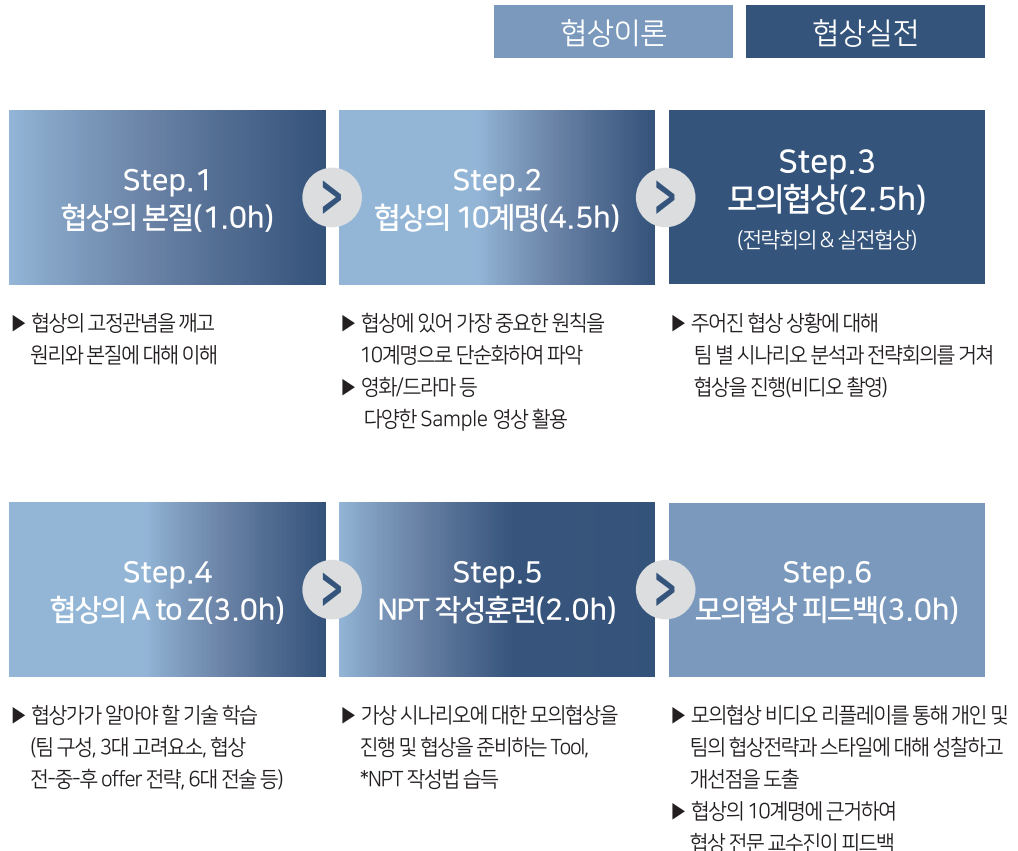
실제 협상 준비에 즉각 활용 가능한 Tool

NPT(Negotiation Preparation Table, 협상 준비서) 작성 연습

교육 후 복습 레터 'Weekly 네고'

수료 후 3주간, 강의 내용 복습과 더불어 참고 영상과 심화 자료 발송

무엇을 배우나?



*NPT : 협상준비서 (Negotiation Preparation Table)

졸업생 코멘트

“IGM 협상교육은 3년 간의 경영혁신 효과에 버금가는 효과를 가져다 줬다.”

- 박용만 전) 두산그룹 회장 -

“IGM 협상스쿨은 대단히 필요한 교육이라고 생각한다.
현업에서는 지분매각 / 매입 등에 적용할 예정이다.”

- 서경배 아모레퍼시픽 회장 -

“막연하게 알고 있었던 협상의 원리와 실전 사용법을 단시간에 알 수 있는 과정이다.”

- 홍석조 BGF리테일 회장 -

“짧은 시간 동안에 협상에 관한 관점과 기본적인 원리를
매우 효과적으로 체득할 수 있었다.”

- 영우 흥기영 대표 -

“오늘 이후 내 인생 최대의 화두는 ‘협상’이다.
인생의 새로운 화두를 선정해 준 최고의 교육 과정이다.”

- 전호철 GS 칼텍스 부장 -

“삶은 곧 협상의 연속이다. 협상의 고수가 되고 싶다면 반드시 들어야 할 과정이다.”

- 이주한 보령제약 부장 -

등록안내

교육기간 [122기] 24년 02월 15일 ~ 16일 (목, 금)
[123기] 24년 04월 16일 ~ 17일 (화, 수)
[124기] 24년 06월 20일 ~ 21일 (목, 금)
[125기] 24년 09월 03일 ~ 04일 (화, 수)
[126기] 24년 11월 07일 ~ 08일 (목, 금)
2일 과정 / 09:00~18:00 (총 16시간)

교육대상 협상력과 커뮤니케이션 역량을 높이고 싶은 모든 임원 및 실무진

교육비 110만원 (VAT 없음)

교육장소 IGM 세계경영연구원 (서울 장충동 소재)

교육문의 장한비 지식매니저

T. 02)2036-8370 E. hbjang@igm.or.kr H. www.igm.or.kr