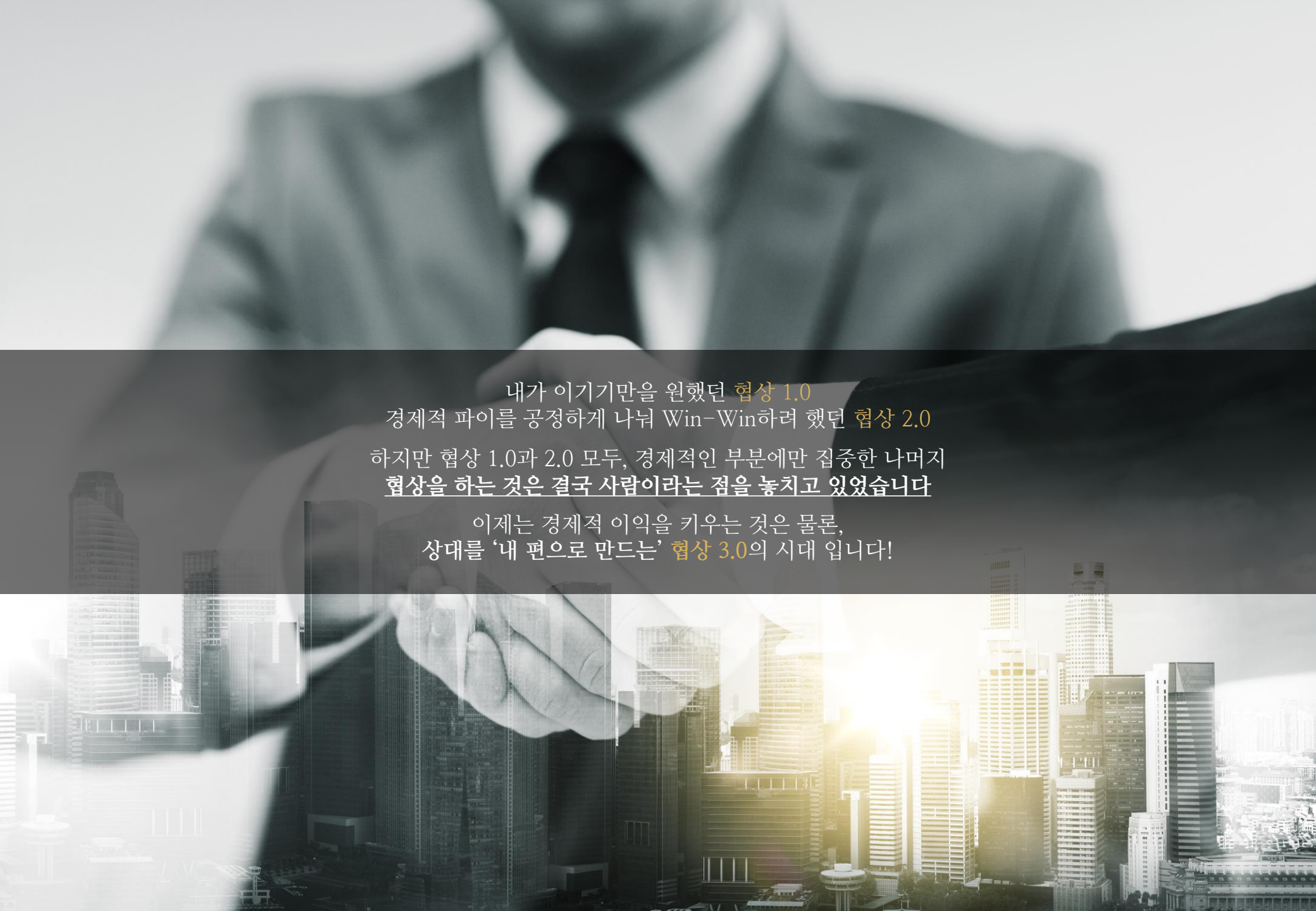


사람의 마음을 얻는 기술

---

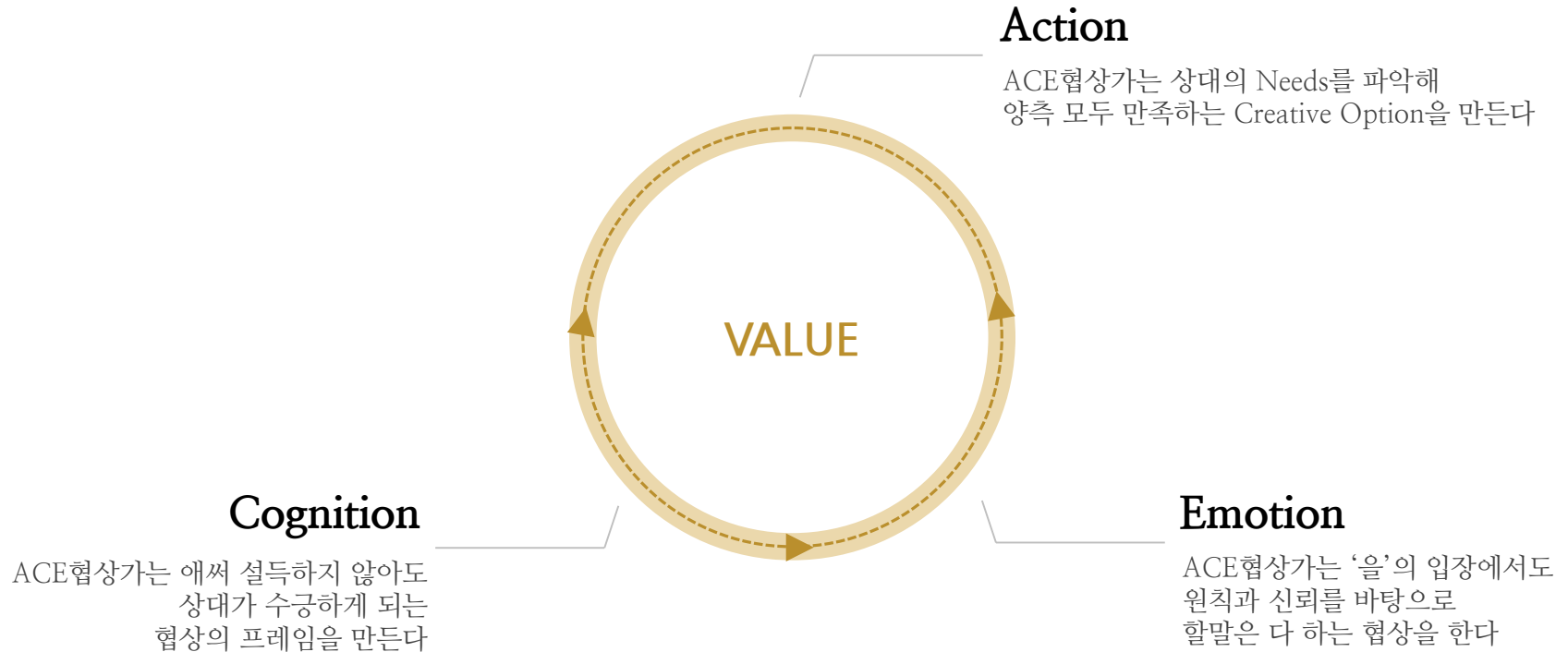
# RE-Alive 가치협상 공개과정



내가 이기기만을 원했던 **협상 1.0**  
경제적 파이를 공정하게 나눠 Win-Win하려 했던 **협상 2.0**  
하지만 협상 1.0과 2.0 모두, 경제적인 부분에만 집중한 나머지  
협상을 하는 것은 결국 사람이라는 점을 놓치고 있었습니다

이제는 경제적 이익을 키우는 것은 물론,  
상대를 '내 편으로 만드는' **협상 3.0**의 시대입니다!

# 가치협상의 A.C.E 모델



# 3가지 차별화 포인트



실전에서 바로 활용 가능한  
ANT (ACE Negotiation Tool)와  
준비 Process를  
다양한 실습을 통해 체화



협상 시뮬레이션 및  
+ 모의 협상 Battle 2회를 통한  
가치협상의 개념 완벽 이해  
& 현장 적용력 극대화



전문가의 Video Clinic을 통해  
잘못된 협상 습관을 개선

**LIVE**

오프라인과 동일한 교육 효과를 위한 다양한 교육 장치

오프라인과 동일한 주제 구성 및 교육 전 교재 제공  
모의협상 및 피드백 진행 / 실시간 대화 / 라이브 Q&A / 서베이 / 돌발 Quiz (기프티콘 증정) 실시  
학습자 몰입도를 극대화하는 3대의 카메라와 7가지 이상의 구도를 활용한 입체적 화면 구성

# 교육 세부내용

## RE-Alive 가치협상 온라인 교육 커리큘럼

### 1일차 (6h)

협상에 대한 오해와 진실	협상의 1원칙: 행동	협상의 2원칙: 감정	모의협상 I (비디오 촬영)
협상에 대한 편견을 버리고 협상의 의미를 이해 - 협상이란? - 협상은 일상이다 - 협상 결과가 전부는 아니다 - 이기는 협상보다 중요한 게 있다	상대의 Needs에 집중해 협상의 판을 키우는 3가지 방법에 대한 학습 Bet, Add, Exchange	상대 마음을 움직여 내 편으로 만드는 협상 접근법 습득 Mirroring, 원칙협상, Rapport	비즈니스 협상 상황에서 벌어질 수 있는 상황에 기반한 시나리오를 바탕으로 팀의 전략을 세우고 모의협상 진행

### 2일차 (6h)

협상의 3원칙: 인식	협상 Clinic	모의협상 II & Debriefing
협상 상대의 인식을 바꿔 나의 제안을 긍정적으로 받아들이도록 하는 방법 학습 Standard, BATNA, Anchoring	1일차 오후에 촬영한 모의협상 장면에 대한 전문가의 분석/피드백을 통해 자신의 협상 스타일을 파악. 개선점 토론	이들간 배운 내용을 체화할 수 있도록 다시 한 번 모의협상 진행

# 강사 소개



최철규 HSG 대표

## 경력

현) HSG 휴먼솔루션그룹 대표  
 현) 조선일보 WeeklyBiz 고정 칼럼니스트  
 전) IGM 부원장/ 협상스쿨 원장  
 전) 한국경제신문 경제부, 금융부 기자

## 저서

협상의 신 (2015)  
 협상은 감정이다 (2013)  
 위기관리 10계명 (2011), 협상의 10계명 (2009)



강소엽 HSG 소장

## 경력

현) HSG 휴먼솔루션그룹 동기과학 연구소 소장  
 전) 인컴브로더 이사  
 전) 마콜커뮤니케이션컨설팅 이사  
 전) 대통령비서실 행사외전비서관실 행정관

## 강의경력

삼성전자, 삼성SDS, CJ제일제당, CJ오쇼핑, 호텔신라,  
 SK네트웍스, ㈜롯데, 유한킴벌리, 대우조선해양, 대한제강,  
 동부하이텍, 매일유업, 코웨이, GE헬스, 디아지오 코리아,  
 ECMD, 금융감독원, 국무총리실, 산업통상자원부, 문화관광부 등



이우창 HSG 소장

## 경력

현) HSG 휴먼솔루션그룹 경영전략 연구소 소장  
 전) MBC 라디오 손에 잡히는 경제 「10분 경영학」 진행 ('13.09~'14.11)  
 전) 한국경제신문, 조선일보, 한겨레, DBR 등 다수 매체 칼럼 기고  
 전) IGM 교수  
 전) 한국능률협회 컨설팅 (KMAC) 전략그룹장  
 전) (주)현대중공업 선박해양연구소 선임연구원

## 저서

일상의 경영학 (2015),  
 아웃사이더(역사) - 경영의 새로운 상식을 만든 8인의 괴짜 CEO (2013)  
 세상의 모든 CEO가 묻고 싶은 질문들 (2012)  
 우리는 그들을 신화라 부른다 (2012)



오승리 HSG 소장

## 경력

현) HSG 휴먼솔루션그룹 조직소통 연구소 소장  
 현) 국제코치연맹 인증코치 (PCC)  
 현) 매일경제, 한국경제, 월간CEO 경영 칼럼니스트  
 전) EBS 다큐멘터리 PD

## 강의경력

삼성전자, 삼성화재, 삼성생명, 제일모직, LG화학, SK종합화학, SK네트  
 워크스, SK가스, SK이노베이션, CJ제일제당, CJ오쇼핑, GS칼텍스, 한화,  
 대림산업, 대한제강, 비씨카드, 현대카드, 중국공상은행, KB금융, 신한금  
 융, 넥슨, 영원무역, 매일유업, 아모레퍼시픽, 호텔신라, 위메프, 아모레  
 퍼시픽, 코웨이 등

# 공개교육 신청 안내

	2021년											
	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
일정				13~14 (화수)				23~24 (월화)				8~9 (수목)
	10:00~17:00 (12시간)											
교육비	<b>1인 77만원(오프라인교육 1인 99만원)</b> ※ 교재비/VAT 포함 ※ 무통장 입금 (교육 7일 전 전자세금계산서 청구 발행) or 온라인카드결제											
교육장소	<b>온라인 라이브 강의 (ZOOM)</b> <b>2021년 상반기 일정은 온라인 라이브 강의로 진행됩니다.</b> - 오프라인 교육 전환 시 사전에 안내 드리겠습니다.											
교육인원	10명~24명											
신청방법	<a href="http://intra.hsg.or.kr/operate/application_add">http://intra.hsg.or.kr/operate/application_add</a> ※ URL을 클릭하면, 신청서로 연결됩니다 ※ 신청서 작성 후, 담당자에게 연락주세요											
문의	HSG 공개교육팀 T. 02-730-3530 E. open@hsg.or.kr											