

시뮬레이션 롤플레이 기반  
협상 스킬 업 과정

# Negotiation Skill Up



Strategic  
Negotiation &  
Risk Lab  
전략적협상연구소

- 1 SNRLAB 소개
- 2 협상 스킬 업 과정 소개

NEGOTIATION SKILL UP COURSE

PART 1

# SNRLAB 소개



STRATEGIC


NEGOTIATION&

RISK LAB


## 1.1 SNRLAB 협상 과정

# 협상 스킬-업을 위한 롤플레이 시뮬레이션 및 협상 템플릿 활용


01  
**심리학 및 뇌과학**  
상대의 심리, 뇌과학적  
판단을 활용한 협상 기술



02  
**실무 템플릿**  
협상 실무에 적용할 수  
있는 템플릿 활용



03  
**하버드대 협상기술**  
하버드 대학에서 입증한  
협상 기술 소개 및 활용



### 시뮬레이션 롤플레이

심리/뇌과학, 실무 템플릿, 하버드 협상 기술을  
시뮬레이션 롤플레이에 적용,  
협상 상황 적응 훈련 및 피드백



SIMULATION      FEEDBACK



## 1.2 강사

# 기업 협상 실무 및 교육 경험이 풍부한 협상 전문가

- ✔ 다양한 국내 및 글로벌 기업 대상 협상 교육 진행
- ✔ 하버드 대학 협상 세미나 과정 국내 최다 수료
- ✔ 하버드 대학 협상 마스터 클래스 수료

### 경력

포항공대 엔지니어링대학원 교수  
 한국 IBM 계약협상실장  
 LG전자 법무그룹장  
 한국 Oracle Contracts 상무

### 학력

연세대학교 법학 (1991 졸)  
 연세대학교 행정대학원 (1997 졸)

### 국제 협상 세미나 연수

Harvard Negotiation Master Class 수료 (2018)  
 Harvard Successful Deal Making Course 수료 (2015)  
 Harvard Negotiation & Leadership 수료 (2013)  
 Harvard Difficult Business Conversation 수료 (2005)  
 Wharton Executive Negotiation Seminar 수료 (2014)  
 Huthwaite Negotiation Course 수료 (2001)

### 저서



**이성대 소장**

PART 2

# 협상 스킬-업 과정



## 2.1 협상 스킬 업

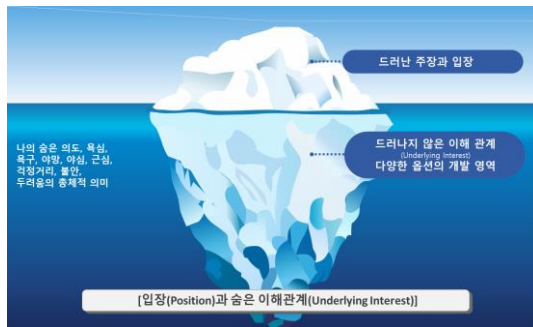


# 상대의 심리를 바탕으로 상호간의 의도, 협상 파워 및 숨은 이해관계 분석하여 문제를 해결하는 협상 스킬 학습

01

### 협상에 대한 올바른 이해

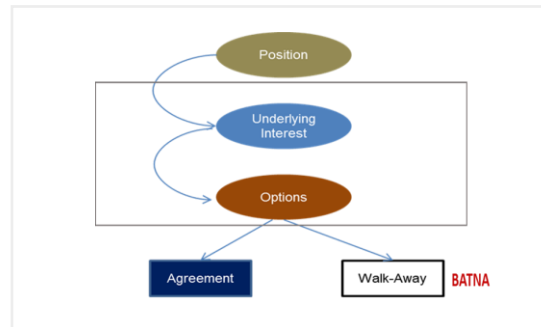
- ✓ 상대방의 심리와 생각에 영향을 주는 긍정 대화 협상
- ✓ 상호간의 감정 조절을 위한 협상
- ✓ 상대와의 신뢰, 상대 체면, 상대의 만족감을 높이는 협상



02

### 협상 실전 스킬

- ✓ 나의 불안과 실수를 줄이는 스킬
- ✓ 상대가 더 강한 협상파워가 있는 경우 레버리지 방안 모색
- ✓ Anchoring, MESO, BAFO, Trade Off 등 실전 협상 기술



03

### 실제 상황 연습

- ✓ 협상 시뮬레이션 롤-플레이어를 통한 협상 기법 적용
- ✓ 상대의 압박, 긴장 상황에 대응하는 방법 연습






## 2.2 과정 소개 (2일 기본 샘플)



# 협상 기초 및 기본 기술 체득하는 16시간 과정 샘플

### 01 교육 특징

 <p>협상 상황 시나리오로 1:1 (또는 2:2) 협상 및 피드백</p>	 <p>실전에 활용할 수 있는 템플릿 제공</p>	 <p>협상 도서 1권 + PPT + 실습 자료 제공</p>
---	--	--

### 02 교육 커리큘럼


1일차			2일차		
<p>3시간 협상 기본 기술 이해</p>	<p>4시간 시나리오에 따른 협상 실습</p>	<p>1시간 실제 문제 Q&amp;A</p>	<p>3시간 협상에서의 압박/긴장 상황</p>	<p>4시간 협상 시뮬레이션</p>	<p>1시간 협상 문제 해결</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상대와 나의 심리 기반 협상 방법</li> <li>• 템플릿 활용</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 실제 상황 시나리오 1:1 협상</li> <li>• 협상 진행 관찰 및 피드백 적용</li> <li>• 문제점 개선 실습</li> </ul>	<p>협상 문제의 해결 관련 Q&amp;A</p>	<p>협상 단계에서의 상대의 위협과 압박 대응</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시나리오 기반 문제 해결 협상</li> <li>• 상대와의 갈등 이해 및 해결</li> <li>• 긍정 감정 대화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 실무 협상에서의 개선점 발굴</li> <li>• 협상 문제 Q&amp;A</li> </ul>
강의	실습 및 피드백	토의/피드백	강의	실습 및 피드백	토의/피드백




## 2.2 과정 소개 (3일 기본 샘플)

# 협상의 고급 기술 및 심화 케이스 24시간 과정 샘플


### 01 교육 특징



협상 기본 기술 + 심화 기술  
복합적 문제 시뮬레이션



협상 준비를 위한  
다양한 템플릿 및 스크립트 작성 추가



협상 도서 2권 +  
PPT + 실습 자료 제공

### 02 교육 커리큘럼

1일차			2일차		
3시간 협상 기본 기술 이해	4시간 시나리오에 따른 협상 실습	1시간 실제 문제 Q&A	3시간 협상에서의 압박/긴장 상황	4시간 협상 시뮬레이션	1시간 협상 문제 해결
<ul style="list-style-type: none"> <li>상대와 나의 심리 기반 협상 방법</li> <li>템플릿 활용</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>실제 상황 시나리오 1:1 협상</li> <li>협상 진행 관찰 및 피드백 적용</li> <li>문제점 개선 실습</li> </ul>	협상 문제의 해결 관련 Q&A	협상 단계에서의 상대의 위협과 압박 대응	<ul style="list-style-type: none"> <li>시나리오 기반 문제 해결 협상</li> <li>상대와의 갈등 이해 및 해결</li> <li>긍정 감정 대화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>실무 협상에서의 개선점 발굴</li> <li>협상 문제 Q&amp;A</li> </ul>
강의	실습 및 피드백	토의/피드백	강의	실습 및 피드백	토의/피드백

3일차		
2시간 협상파워 불균형 대응	5시간 복합적 협상 문제 시뮬레이션	1시간 협상 심화 문제 해결
상대의 다양한 트릭과, 협상 파워의 불균형 상황 시 대응	<ul style="list-style-type: none"> <li>복합적, 다차원 문제의 협상 문제</li> <li>다양한 압박 상황 문제</li> <li>대화 스크립트 활용 문제 해결</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>협상의 심화 문제 해결 및 Q&amp;A</li> <li>장기적 협상력 강화 방안</li> </ul>
강의	실습 및 피드백	토의/피드백





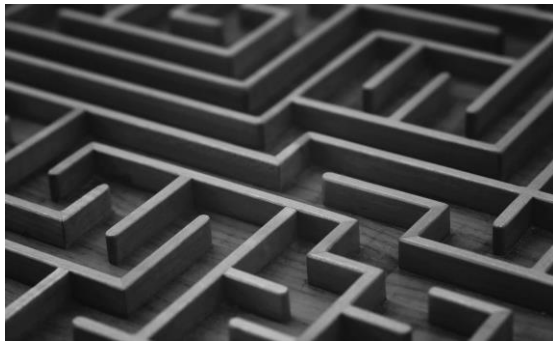
## 2.3 협상 스킬-업 전 후

# 협상 스킬-업을 통한 주도적인 협상 및 대화 상대의 다양한 대응에 대한 유연한 대처

### Before

#### 체계 없는 협상과 대응

- ✓ 상대방의 공격적 대응 또는 압박에 감정적 위축 또는 공격 반응
- ✓ 제로섬의 배분적 협상에 치중
- ✓ 상대와의 관계 유지 목적으로 양보 위주의 협상 진행



### After

#### 체계적 준비와 유연한 대처

- ✓ 협상 준비 템플릿을 통한 체계적 상황 정리 및 창의적 대응
- ✓ 상대의 다양한 대응, 압박에 대한 유연한 대처
- ✓ 상호 이해관계 기반 창의적 협상



PART 3

# 교육 과정 예산





### 3.1 교육예산

교육 예산은 다음과 같습니다

과정 예산은 일정/시간/차수 에 따라 협의로 진행 됩니다.

**N일 과정**

총 \_\_\_\_\_만원 (부가세 별도)

PART 4

# 협상 자문/컨설팅





## 문제 해결을 직접 지원하기 위해 협상 교육 과정과 연계한 협상 자문 서비스를 제공하고 있습니다

01

### 협상 자문 서비스란

실제 협상 상황에서 윈-윈 협상으로 이끄는 것은 단기간의 교육만으로 해결하기 어려울 때가 많습니다.

그럴 경우 일정 기간 협상 자문 서비스를 통하여 문제 분석, 대응 방안, 실제 해결 스킬을 서비스 받을 수 있습니다.

실제 협상 성공 가능성을 높이는 것이 더 중요한 기업/조직에 매우 적합 합니다. 해외 기업의 경우 전문적인 협상 자문을 통해 문제 해결의 성과를 높이는 경우가 다수 있습니다.

01

### 주요 서비스



상대와의 장기적 관계 개선 및 정기/긴박한 갈등 해결 자문



교육 과정을 실제에 적용하기 어려운 기간 문제 해결 지원



협상 문제 담당자를 위한 전문가 수준의 역량 개선

03

### 기업의 자문 서비스 사례

#### 서비스 내용

1년 간 자문 계약을 체결하고 경영진 관심 협상 상황 분석, 협상 대응 전략 수립, 대화 스크립트 지원, 협상 진행 상황에 대한 자문, 협상 결과 분석 등 시행

#### 기업의 성과

상대와의 소송으로 인한 법무 비용, 불리한 계약 체결로 인한 리스크 해결

#### 산출물

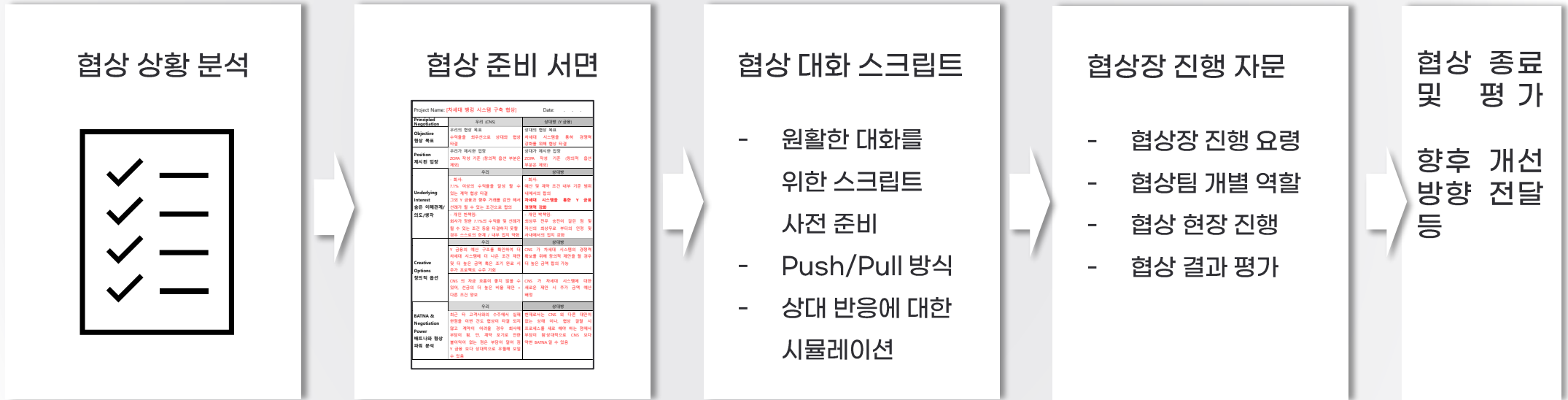
협상 체계 분석, 협상 대응 분석, 협상 스크립트, 시뮬레이션 보고서 등



# 자문 예산은 자문 빈도, 총 투자시간, 자문 방식에 따라 협의하여 산정됩니다.

## 기본 일정

일 3시간 내외 \* 30회 (회사 방문, 회의, 비상근 협상 준비 지원, 현장 동행 등)



협상 자문 계약 시 비밀유지조건을 함께 체결 하여 진행 합니다.

# 감사합니다

✉ [sdlee@snrlab.com](mailto:sdlee@snrlab.com)

☎ 010-2088-9461



전략적협상연구소