

SNRLAB

협상과 사업 리스크 관리 전문 교육

- 하버드 협상법 중심의 전문적 협상 교육
- 팀장, 관리자를 위한 사업 리스크 관리
- 대면, 비대면, 동영상 강의

SNRLAB QR



■ SNRLAB 기업 교육의 주요 특징

주요 핵심 인재들이 업무에 바로 활용 가능한 실무적 교육

- Tool의 활용, 케이스 스터디, 롤플레이 중심의 실습

- 기업체 실무와 대학교수 경험의 이론을 겸비한 강사의 진행
- 해외 사업 진출을 위한 비즈니스 분석, 리스크 분석 및 계약 협상까지 포괄하는 교육
- 팀장을 위한 다양한 실무적 역량 향상 - 프로젝트 관리, 의사 결정, 소통과 갈등 해결, 사업 리스크 분석 및 대응, 전문적 협상
- 케이스 사례 분석 및 시뮬레이션 실습을 통한 실무 적용력 향상
- 하버드 비즈니스 리뷰, 하버드 대 로스쿨 협상 연구소 등 전문적인 교재 활용
- 교육 후 업무에 바로 활용 할 수 있도록 교육 진행

1 협상 전문가 과정

- 협상 특강 과정 (4시간 이내)
- 협상 기본 과정 (2일)
- 공공 협상 전문 과정 (3일)
- EPC 건설 협상 및 클레임 전문 과정 (3일)
- 협상 심화 과정 (3일)
- 임원 협상 리더십 과정 (2일)
- 협상 마스터 과정 (5일)

주요 내용

- 하버드의 협상법 중심
- 다양한 협상 케이스 스터디
- 협상 룰 플레이 역할 실습
- 협상의 트릭 대처
- 협상 준비를 위한 NPP 작성법
- 감정과 공감의 활용
- 협상자 행동 분석을 통한 비언어적 협상
- 하버드가 제안하는 협상 주요 스킬 (MESO, Anchoring, ZOPA 등)
- 하버드 협상 교수진의 다양한 도서 활용

2 팀장 경영, 사업 리스크 관리 실무 과정

- 지속가능성 경영을 위한 리스크 관리 – ESG, HSE, DEI, OECD guideline, FCPA 등 (4시간 – 1일)
- 효과적인 프로젝트 관리 과정 (2일 – 1일) – 삼일회계, 포스코 등
- 효과적인 의사결정 과정 (1일 – 특강 4시간 이내) – 현대백화점그룹
- 해외 사업 진출 과정 (2일) – 포스코 등
- 해외 사업 개발 과정 (2일) – 포스코 인터내셔널 등
- EPC 건설 계약 협상 과정 (2일 – 특강 4시간이내) – 현대중공업, 삼성엔지니어링, 포스코건설 등
- 리스크 관리 과정 (2일) – 포항공대 등
- 소통과 갈등 해결 과정 (2일) – 보훈처 등
- 효과적인 회의 관리 과정 (3시간) – 여성과학기술인육성센터(WISET)

3 강의 진행 방식

진행방식

내용구성

진행방식
사 례

대면집합 강의

강의 - 실습 - 발표 - 피드백



비대면 스트리밍 강의

강의 - 실습 - 발표 - 피드백

- 주석 기능을 통한 참여
- 소회의실 활동 (분반)
- 조별/1:1 실습
- 외부 툴과의 연동 강의

다양한 협업툴/앱을 통한 활발한 학습 활동

SurveyMonkey Trello
Google Workspace

동영상 녹화 강의

강의 - 케이스 - 문제제시

- 정제된 동영상 시나리오
- 강의 연관 케이스 제시
- 강의 실무 적용을 위한 문제 제시



4 SNRLAB 소장 소개

- 현 SNRLAB 소장
- 전 포항공대 교수 (2012-2018) – 프로젝트 관리, 국제 협상, 리스크 관리 분야
- 전 글로벌 기업체 임원, 실무 전문가 역임 (1997-2011)
- 연세대학교 법학('87) 및 행정대학원 졸업
- 저서 : 완벽한 프로젝트는 어떻게 만들어 지는가, Yes를 이끌어 내는 협상법, 협상 레버리지
- 교육 대상 회사: 삼성, 현대, 포스코 등 기업체 및 KIRD 등 공공기관
- 하버드 대학 “Negotiation Master Class” 이수 등 협상 분야 세미나 다수 이수



SNRLAB
www.snrlab.com
sdlee@snrlab.com
010-2088-9461

