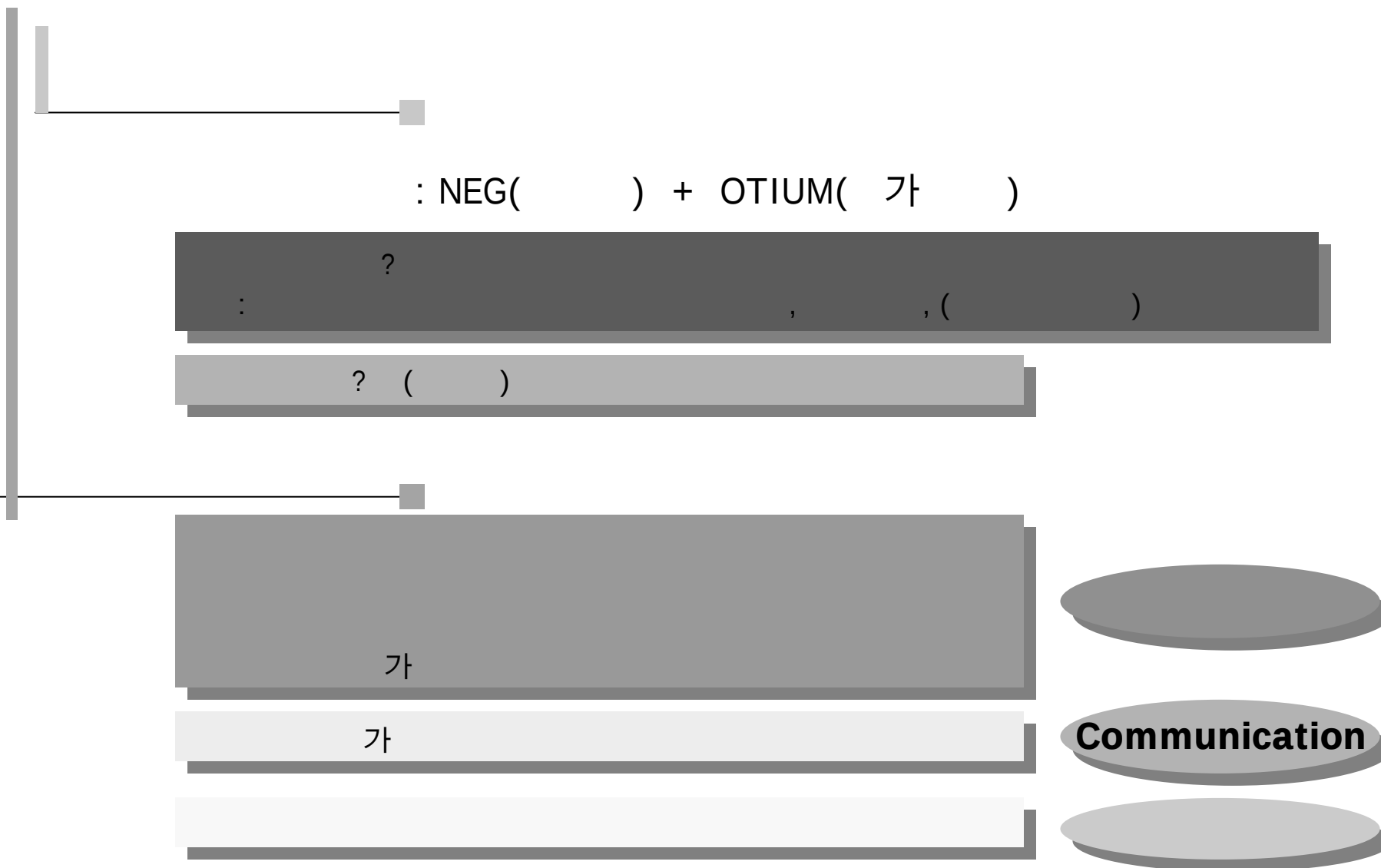






.



.



가

,

,



.



80%

.



가

.

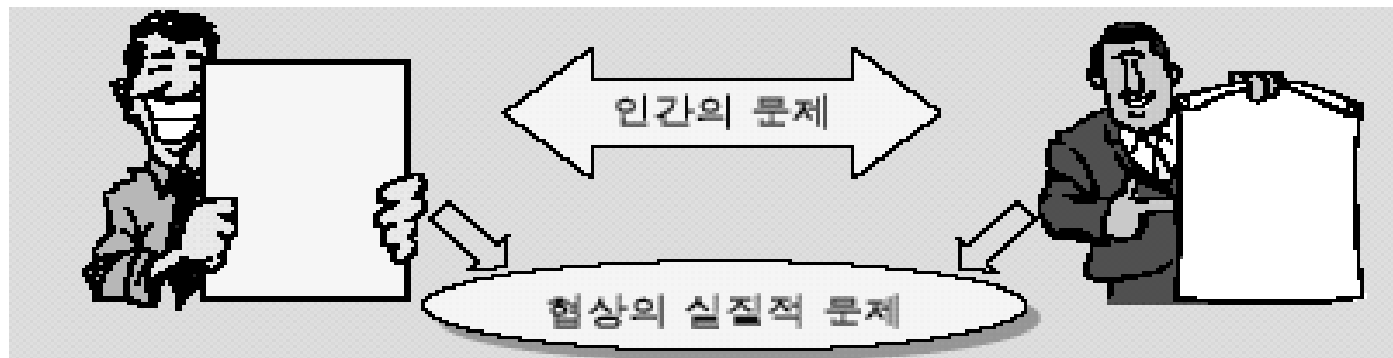


,

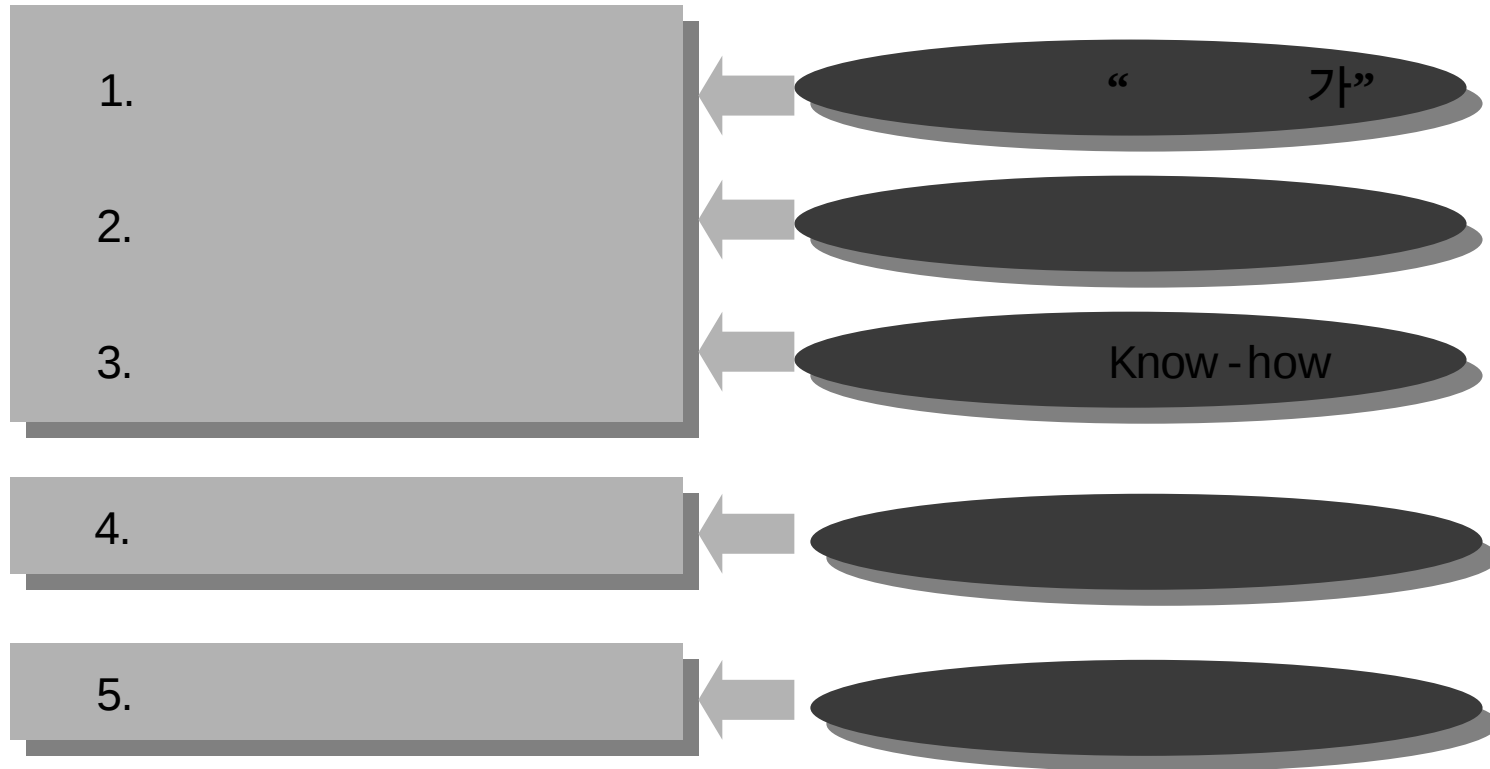
,

,

.



- 협상은 결국 사람이 하는 것
- 협상자의 인간관계와 안건의 실질적인 문제가 얽히게 됨.
 - 협상내용이 완고할수록 상대방을 적대적으로 생각
 - 상대방에 대한 적극적 이해보다는 오해/편견으로 반발
- 협상자는 상대방을 실질적 문제해결을 위한 파트너로 생각



1. 합의내용이 계약기간 중의 모든 상황에 유효해야 한다.

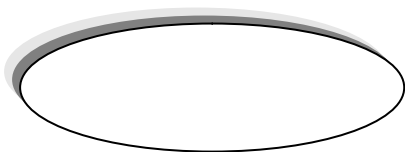
예외적인 상황이 발생하더라도, 이에 대응할 수 있는 조항이 합의 중에 준비되어 있는 것이 바람직하다.

2. 쌍방의 합계 이익이 최대화되어야 한다.

파이를 서로 뺏으려고 싸우는 것이 아니라,
우선 파이의 확대를 목적으로 협의한 후,
파이가 최대화된 시점에서 그 배분을 생각하는 것이 바람직하다.

3. 이익 배분이 극단적으로 치우치지 않아야 한다. (Win-Win)

양자가 어느 정도의 이익을 얻는 것이 비즈니스의 기본이므로,
극단적으로 한쪽이 승리하는 것은 장기적으로 유리하다고 할 수 없다.



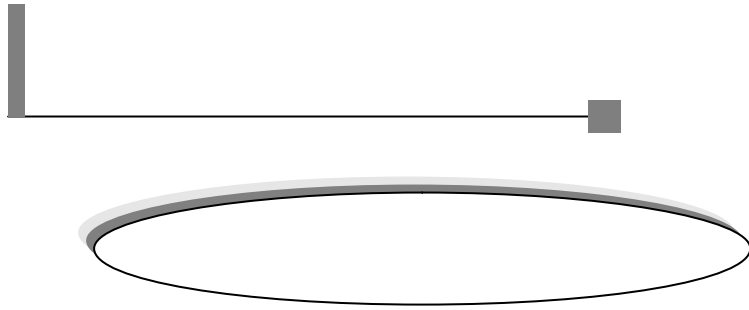
2. .

4. .

5. .

6. _____.

7. .



1

*

2

_____ ,

*

3

가 _____

*

,

1.

2.

3.

4.

5.

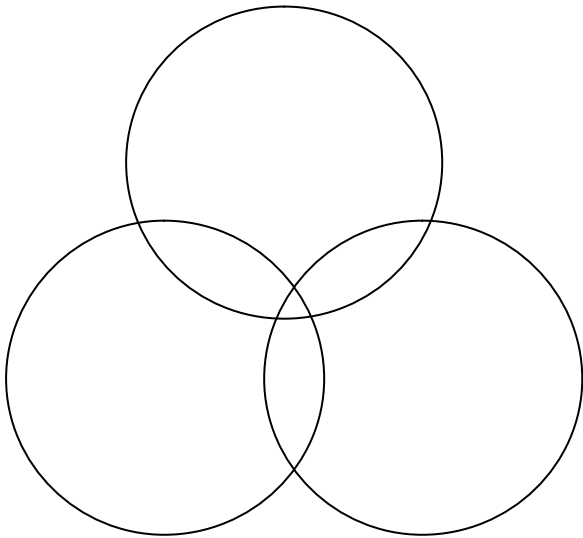
6.

7.



1. (Problem) (People) ()
; , ,
2. (Position) (Interests)
; ,
3.
; ,
4. (Independent Standards)
; , , , , ()

3



- 3 , ,
-
- 가
()
-
-

1. 가 가 ?
 2. 가 ?
 3. 가 ?
 4. 가 ? 가 가 ?
 5. 가 ?
 6. 가 ?
- *
a) 가 b) 가



1 :
2 :
3 :가
4 :
5 :
6 : .
7 : .
8 :
9 :
10 :



1.	.
2.	.
3.	.
4.	.
5.	.
6.	.
7.	.
8.	,
9.	,
10.	.
11.	가
12.	.

13. 가 .



1.

2.

3.

4.

5.

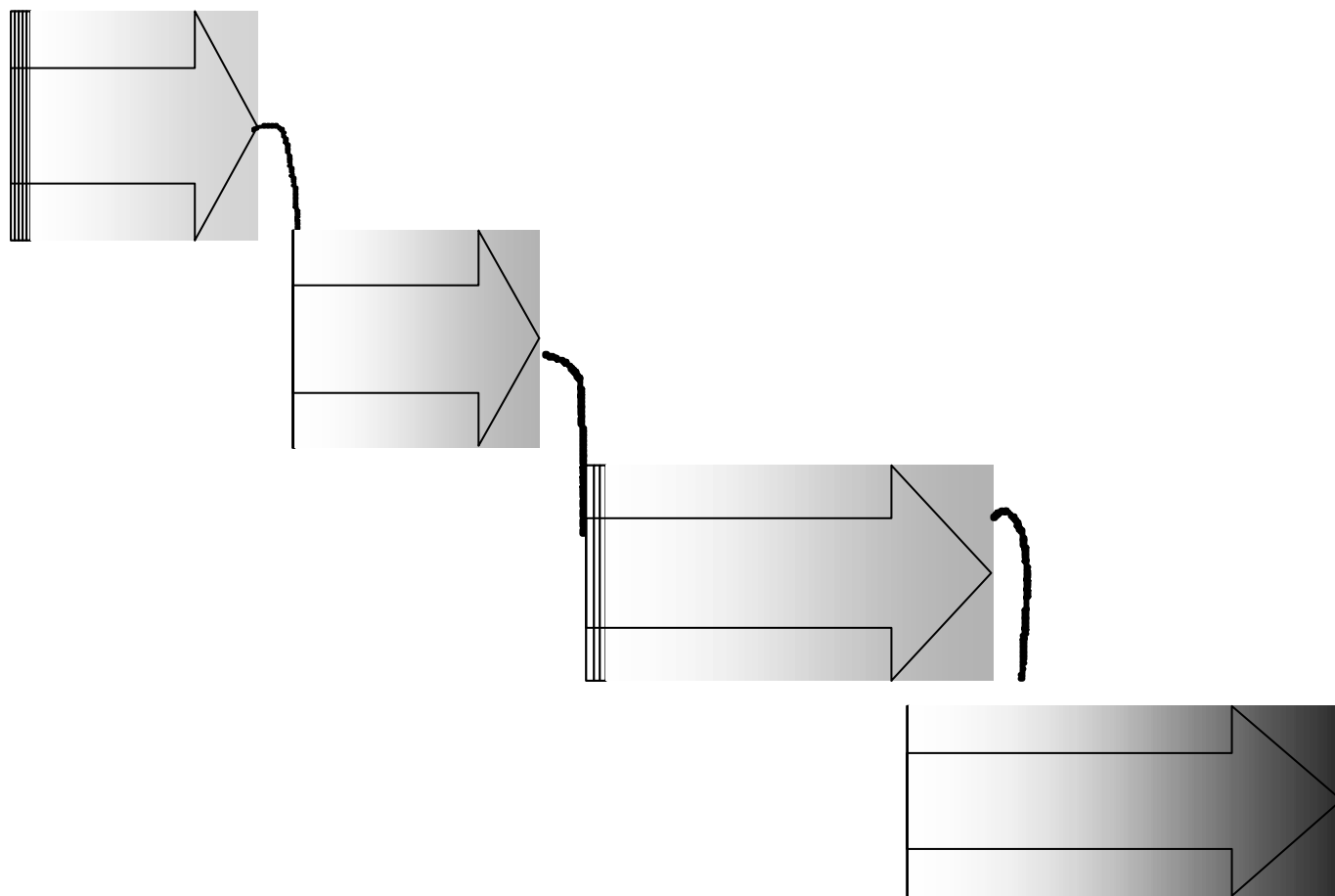
6.

7.

8.

9.

4가



가

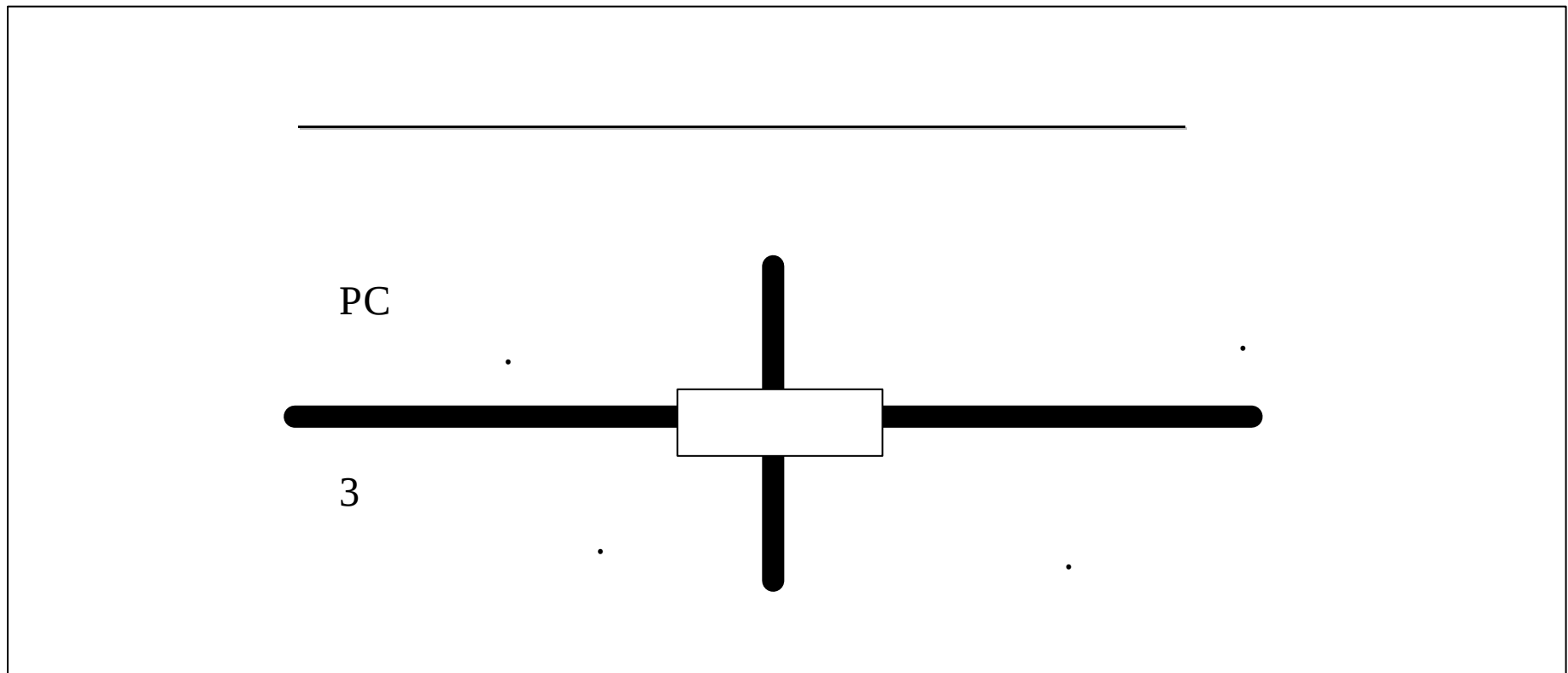
-
-
-
-



-
-
-
-



□ ‘ 가 ’ - 가



M1			/	• 3hrs
M2	/	/ , , ,	/	• 3hrs
M3		, - Buying Signal • A to Z / Action Plan	/	• 10hrs
M4		(5 ,) ,	/	• 12hrs
			GAME.	
			/	
			Role Play	

■