

□ 교육명 : 글로벌 비즈니스 협상

□ 교육목표 : 실질적 협상 전략 이해를 통한 현업 적용 방안 모색

□ 상세내용 :

	일시	강의 주제	세부 내용
1일차	10:00 ~ 17:00	협상의 5 대 핵심 요소와 협상 성과제고 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 비즈니스 협상의 개념과 중요성, 협상에 대한 오해와 갈등관리</li> <li>○ 이문화 협상(High-Context Communication)</li> <li>○ 협상의 핵심 요소: BATNA(최적의 대안 마련) 비법, 협상력 제고방안</li> <li>*Best Alternative to a negotiated Agreement</li> </ul>
		협상의 주요 이론과 협상자 자질	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 협상의 이론과 윈윈(Win-Win) 협상을 위한 테크닉</li> <li>○ 유능한 협상가에 필요한 4대 자질</li> </ul>
		협상의 4단계 전략과 7대 오류	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 협상준비, 예비협상, 본 협상 등에 대한 협상상황 분석과 협상전략</li> <li>○ 합의가능영역(ZOPA) 형성전략</li> <li>*ZOPA: Zone of Possible Agreement (협상가능영역)</li> </ul>
		비즈니스 협상에서 승리를 부르는 신의 한수 (계약서 작성과 유의사항)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 무역협상에 대한 리스크 관리: 계약서 작성 및 일반거래약정 등</li> <li>○ Unpaid Risk 관리방안과 무역보험, 중재</li> <li>○ 글로벌 비즈니스에서 꼭 필요한 조항, 없애야 하는 조항(함정문구)</li> <li>○ 신의 한 수: 실패와 분쟁을 줄이는 계약조항과 실제 사례</li> </ul>