

■ 글로벌 비즈니스 - 협상 과정

교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 글로벌 비즈니스 현장에서 발생하는 사례를 중심으로 Case Study를 통한 협상 스킬 이해</li> <li>- 전문화된 협상 교육을 통한 성공적 협상 기술 습득</li> <li>- '경영자는 이렇게 협상하라', '국제변호사 김병국의 비즈니스 협상론' 등 협상 관련 다수의 저서를 집필한 저자 직강으로 진행</li> </ul>
-------	---

일정	시간	교육 내용
1일차	6H	<ul style="list-style-type: none"> <li>○협상의 이해. 접근방법                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 협상에 대한 올바른 이해</li> <li>- 국제협상에 대한 이해</li> <li>- 협상 성공과 실패원인 분석</li> <li>- 협상 기회를 활용하기 위한 태도</li> </ul> </li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>○전략적 협상                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 전략적 협상이란</li> <li>- 협동적 협상 전략</li> <li>- 경쟁적 협상 전략</li> <li>- 전략적 협상가의 자질과 특징</li> </ul> </li> </ul>
2일차	6H	<ul style="list-style-type: none"> <li>○협상 준비와 실행의 체계화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 협상 Process의 체계화</li> <li>- 성공 목표 설정 준비</li> <li>- 상대방 분석</li> <li>- Power Building</li> <li>- 쌍방의 만족을 위한 해결 방안 도출 방안</li> </ul> </li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>○협상 준비와 실행의 체계화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 예비협상 - 시간, 장소, 협상 방법 선택 방법</li> <li>- 제안을 주고 받기</li> <li>- 양보의 기술</li> <li>- 협상 마무리 기술</li> </ul> </li> </ul>