

# 조직 내부 협상

“리더의 업무협상 능력 향상을 통한 성과 향상”



## 📖 학습목표

- ▶ 협상의 기본적인 개념을 이해하고 조직외부 협상과 조직내부 협상의 차이를 인식한다.
- ▶ 협상전략의 유형을 이해하고 각각의 협상 전략별로 효과적인 상황을 안다.
- ▶ 협상프로세스의 단계별 세부내용을 이해하고 협상이 필요한 상황에 효과적으로 적용한다.
- ▶ 실제 상황에서 협상프로세스에 따라 협상을 준비하고 효과적으로 협상을 실행할 수 있다.

## 🧠 프로그램 특징

- ▶ 영국 BBC의 “It's a Deal” 에 따라 협상의 본질, 특성을 이해한다.

## 📖 학습내용

모 들 명	주 요 학 습 내 용
조직내부 협상이란?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 정의 / 협상의 성립요건</li> <li>• 협상의 특징</li> <li>• 협상의 본질</li> <li>• 협상의 목적 : 케이크 나누기 퀴즈</li> <li>• 협상의 대상(힘, 시간, 정보)</li> <li>• 외부협상과 내부협상의 차이</li> <li>• 왜 내부협상이 중요한가?</li> <li>• (토의)내부협상이 필요한 상황</li> </ul>
협상전략의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상게임</li> <li>• 협상전략 유형 이해</li> <li>• 협상전략 유형별 효과성</li> <li>• 협상전략 사례연구</li> </ul>
내부협상 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 동영상 연구(It's a Deal)</li> <li>• 협상 프로세스</li> <li>[ 협상 준비 단계(5단계) ]                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 목표세우기</li> <li>2. 대비책 세우기</li> <li>3. 협상사안의 우선순위 정하기</li> <li>4. 최고/최하 기준 설정</li> <li>5. 협상대안/이점 개발하기</li> </ol> </li> <li>[ 협상 실행 단계(5단계) ]                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 협상사안 점검하기</li> <li>2. 질문하기</li> <li>3. 요구조건 명확히 하기</li> <li>4. 조건 교환하기(대안 탐색)</li> <li>5. 합의사항 확인하기</li> </ol> </li> </ul>
내부협상 실행 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 내부협상 Role-play</li> <li>• 내부협상 사례 개발</li> <li>• 내부협상 프로세스 실습</li> </ul>

### 교육대상

팀장, 팀 리더 이상

### 교육시간

6~10시간

“내부 조직 구성원 간의 협상 방법의 노하우 습득”