

It's Deal 협상전략 과정

“상대방의 입장을 고려한 주도적 협상의 발휘가 가능한 협상스킬!”

It's a Deal 협상과정의 소개

본 협상스킬 과정은 영국의 유명 교육기관인 BBC Learning社의 대표적인 협상스킬 프로그램인 It's a Deal 과정을 국내기업 상황에 맞게 커스터마이징한 Global 협상 프로그램입니다.

영업사원이 가장 어려워하는 협상 국면에서 '어떻게 하면 협상의 실익을 얻어낼 수 있는가?'에 대해서 효과적인 방법을 배울 수 있습니다.

It's a Deal 프로세스

▶ 모두가 이기는 협상전략



◆ 준비단계 (Preparation)

협상을 실패하게 되는 가장 큰 원인은 준비를 철저히 하지 않는 까닭이다.

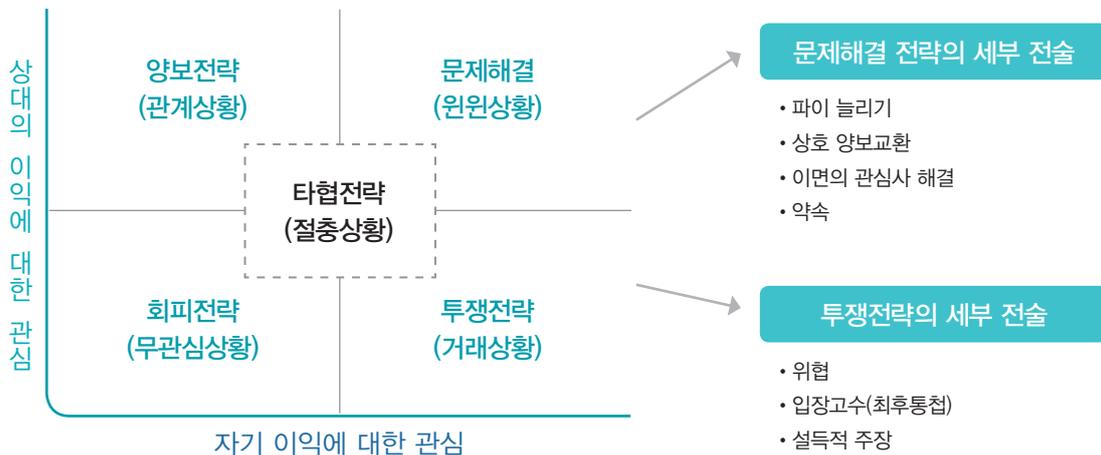
- ① 목표세우기(상대목표 파악)
- ② 대비책의 수립
- ③ 조건의 우선순위 선정
- ④ 최고 / 최하기준의 설정
- ⑤ “만약 ~하다면” 대책수립

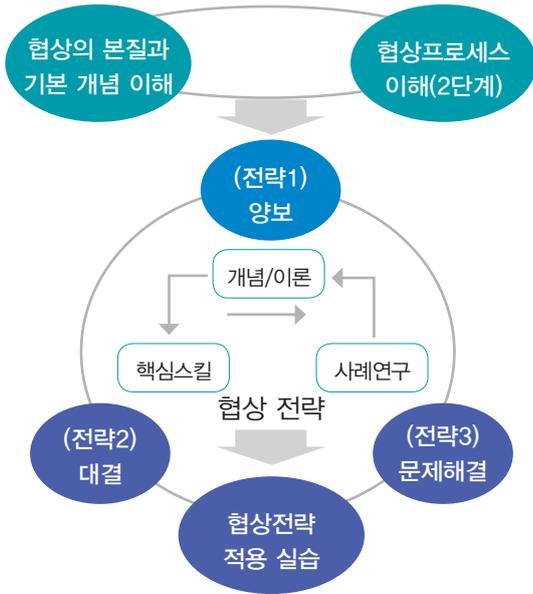
◆ 교섭단계 (Bargaining)

협상의 기본적인 의미를 파악하고 성공을 위한 협상테크닉을 학습한다.

- ① 합의사항의 검토
- ② 질문의 활용
- ③ 중간정리
- ④ 조건교환
- ⑤ 문서작성

■ 협상 전략과 전술





📖 학습목표

- ▶ 상담시작 전 고객의 상황을 예측하여 맞춤형 상담전략 수립 후 상담에 임함으로써 수주 가능성이 높은 효과적인 상담이 진행 가능하다.
- ▶ 고객의 진정한 숨은 니즈를 파악할 수 있는 효과적인 질문 스킬을 향상시킬 수 있다.

🧠 프로그램 특징

- ▶ '솔루션 상담과정'과의 연계구조로 구성되어 실질적인 Sales Performance를 향상시킨다.
- ▶ 협상전략 및 준비단계를 강화함으로써 협상자체를 최소화하여 영업 효율성을 높인다.
- ▶ 개념이해 후 스킬 체득을 위한 Role Play를 통해 실질적인 협상 스킬을 함양할 수 있다.

📖 학습내용

모듈명	주요 학습내용
비즈니스 협상의 개념	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 정의와 성립요건 • 당신이 경험한 최악의 협상 사례 • 협상의 특징과 본질 • 협상의 목적과 대상 • 협상을 좌우하는 3가지 요소 • 영업협상에서 중요한 요소
협상 Process의 올바른 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 협상 Process의 이해 • 광의의 협상 프로세스 • 협의의 협상 프로세스 • 주도적 협상을 위한 준비단계 <ol style="list-style-type: none"> ①협상목표 설정 ②대비책세우기 ③우선순위 정하기 ④상한과 하한선 설정 ⑤대안 및 이점 개발
협상전략의 운영실제	<ul style="list-style-type: none"> • 협상게임 • 협상전략의 5가지 유형 • 5가지 유형의 효과성 • 5가지 각 유형별 실습 • 협상 장애에 대한 대응전략 • 협상전략 사례연구 1,2
비즈니스 협상 종합실습	<ul style="list-style-type: none"> • 협상전략 실습의 개요 • 협상사례 시나리오 writing • 협상준비단계 실습 • 협상 실행 종합실습(R/P) • 피드백 및 감사 소견

교육대상

영업사원 및 영업리더, 영업협상이 잦은 임직원

교육시간

8~16시간

“주도적 협상을 위한 협상 프로세스의 이해 및 유형별 대응 전략을 수립/실행 할 수 있다!”