

A close-up photograph of two people in business attire shaking hands. The person on the left is wearing a dark blue suit jacket and a silver watch with a black dial. The person on the right is wearing a red suit jacket and a purple and white striped shirt cuff. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

TNT 영업협상 스킬 세미나

The Negotiation Techniques

You have more
Negotiation Power
than you think!

TNT 프로그램은 이틀 동안의 집약적 세미나로서 비즈니스영업 활동에 있어서의 전략, 전술, 기술 및 계약에 있어서 이길 수 있도록 해 주는 심리학적 통찰력을 가르쳐 주며, 학습된 기술은 즉시 현장에 적용 될 수 있습니다.

세미나는 전체가 영업협상력을 향상시키는 다양한 이슈들을 이해하고 습득하고 적용해 볼 수 있도록 완벽히 준비된 시뮬레이션 체험 실습으로 구성되어 있으며, 실제적인 전략, 전술, 기술들을 즐겁고 다이내믹한 진행 속에서 자연스럽게 습득할 수 있습니다.

... it makes a Difference!



협상은 '게임'과 같다. 따라서 협상의 승리는 결코 우연하게 얻어지지 않는다.

영업활동의 준비부터 계약이후의 팔로업 까지 전 과정에 대한 청사진을 가지고 있어야 하며, 협상 국면을 유리하게 이끌 수 있는 전략과 다양한 전술의 활용과 대비능력을 갖추어야 한다.

또한 인간관계와 커뮤니케이션에 대한 이해를 바탕으로 한 설득력을 갖추어야 한다.

TNT 세미나는 당신을 이 모든 것을 갖춘 영업협상의 고수로 만들어 줄 것이다!

Topics Include

01 협상을 즐기자

- 'NO'는 'NO'가 아니다.
- 파레토의 법칙과 협상력
- 영업협상의 청사진 'PEAR'사이클
- 협상관련연구 show
- 경영환경변화와 협상력 제고
- 한국인, 왜 협상력이 떨어지는가?

02 숨겨진 지렛대의 힘을 활용하라

- 합법성의 힘
- 위임의 힘
- 말의 힘 태도의 힘
- 지식의 힘
- 위험감수의 힘
- 노력의 힘
- 인내의 힘
- 독점권의 힘(판매자)
- 경쟁관계의 힘
- 시간.비용투자의 힘
- 규칙과 전례의 힘
- 팀웍의 힘
- 지위의 힘

03 지금 바로 Win-Win의 합의를 하라

- 협상 분위기 조성
- 상대가 진정으로 원하는 것
- 빙산의 일각과 숨겨진 동기
- 장기적 거래와 단기적 거래
- 거래명세서도 협상할 수 있다.
- 정보를 얻는 방법
- 항상 도움되는 Tips
- 비용세분화와 전체비용
- 협상의 5가지 모드와 Win-Win

Two-Day Seminar

Topics Include

04 원치 않으면 얻을 수 없다

- 목표설정의 실용적 방법
- 반드시 얻을 것과 줄 수 있는 것
- Mini-Max법
- 효과적 결과를 위한 기대치 조정
- 상대의 기대치를 낮추려면
- 위험감수자와 위험 회피자
- 당신이 가진 힘을 활용하라.

05 실천적 전술

- 성급한 거래
- 데드라인
- 시간활용전술
- 권위를 활용한 전술
(사다리법과 에스컬레이터법)
- 제안전술
- 확고한 가격 테스트하기
- 불쾌감을 감소시키는 방법
- 위장 퇴진법
- 살라미 소시지법
- 역할 분담법
- 기정사실법
- 페인트법
- 가정질문법

06 Win-Win의 협상진행 단계력 전략

- 퍼니머니의 활용
- 흠 잡기 전략
- 보기
- 크런치 전략
- 양보 전략

07 당신은 최고의 협상가이다

- 협상력 종합테스트
- 해야 할 것과 하지 말아야 할 것
- 종합 정리

Two-Day Seminar

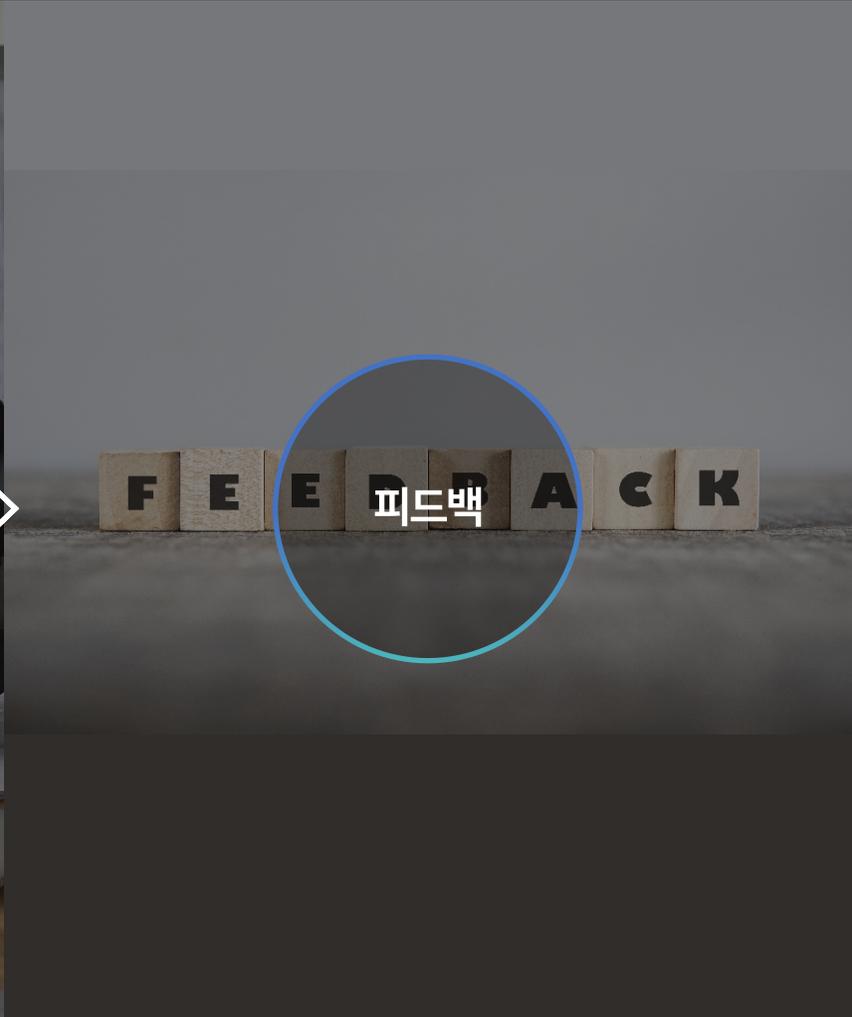
진행방법



도입 강의



시뮬레이션
실습



피드백

Two-Day Seminar

프로그램의 특징

정보 교류의 창

다양한 분야의 사업 전문가들과 만날 수 있는 기회가 됩니다.

연간 예약 프로그램

사전에 회사 단위로 프로그램 좌석을 구매하는 제도입니다. 1년간 편한 시기와 장소에서 자유롭게 참석할 수 있으며 경비도 상당히(약30%) 절약할 수 있습니다.

In-House 프로그램

귀사만의 독특한 니즈에 맞출 수가 있습니다. 귀사의 모든 부서 혹은 판매, 구매, 재정, 인사, 기획, 경영 등을 대상으로 진행할 수도 있어 효율적입니다.

모의협상 실습

참석자간 아이디어를 공유 하는 것을 즐기고 새로운 컨셉을 배우며, 모의협상실습을 하는 동안 다른 그룹의 사람들이 어떻게 계획하고 전략을 세우는지에 대한 통찰력을 배웁니다.

Two-Day Seminar

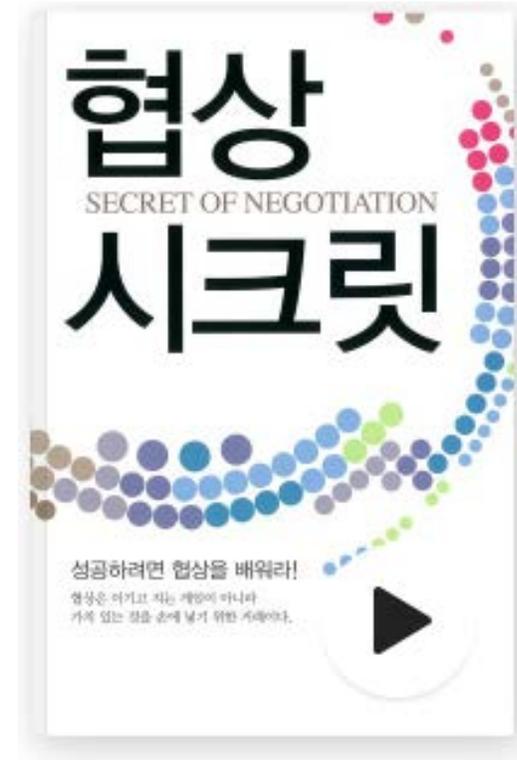
시간표



Two-Day Seminar

안내 사항

- 강 사 박명래 교수
- 일 정 2023년 12월 04일 (월) ~ 12월 05일 (화)
- 시 간 12월 04일 (월) 10:00 ~ 18:00 [7H]
12월 05일 (화) 09:00 ~ 18:00 [8H]
- 참 가 비 500,000원 (VAT 별도) ※ 2인 이상부터 할인 진행
- 주 소 서울특별시 송파구 동남로 8길 13, (주)한국교육센터
- 문 의 - 위캔 HRD
02) 416-7675 / wecan@naver.com
- (주)한국교육센터
02) 543-5787, 3585 / kshrd@koreaeducationcenter.com



※ 세미나 참석자 모두에게 '협상 시크릿' 도서를 증정합니다!

END OF DOCUMENT

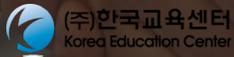
감사합니다.

Contact Us 



(주) 위캔HRD

T E L 0 2) 4 1 6 - 7 6 7 5
F A X 0 2) 4 1 5 - 7 6 6 5
E - M A I L wecan0@naver.com



(주)한국교육센터
Korea Education Center

(주) 한국교육센터

T E L 0 2) 5 4 3 - 5 7 8 7
F A X 0 2) 5 4 3 - 3 5 8 4
E - M A I L kshrd@koreaeducationcenter.com