

협상 시뮬레이션을 통한

가격협상 능력 (구매 - 세일즈) 향상특강



Designed by sentavio / Freepik

교육일정

2020. 4. 24 (금) 09:20 ~ 17:00

참가대상

구매팀장 · 영업팀장 및 담당실무자
• 가격협상에 대해 체계적인 지식을 원하시는 분

교육장소

※ 주차불가하오니 대중교통 이용바랍니다.

5, 9호선 여의도역 ⑤번 출구,
백상빌딩 10층 hmc 교육장 (1층, 세븐일레븐 편의점)

참가비납부

구분	1사 1인	1사 2인 이상	교재 · 중식대 포함 부가세면세 (1인기준 금액)
일반	340,000	320,000	
회원사 (유료법인)	310,000	290,000	

- 회원사는 흑지경영연구소 회원사업에 가입한 회사입니다.
- 현장에서 현금 또는 법인카드를 납부하시거나 송금해주시시오.

계좌안내 국민은행 003-25-0007-614 우리은행 108-04-104977
(예금주:(주)흑지경영)

교육 목표

- 가격 협상 스킬을 집중적으로 학습하며, 상대방 입장을 파악하고 경쟁적인 Zero Sum 구조를 극복할 수 있는 협상 Tip을 제시합니다.
- 실무에 바로 적용할 수 있도록 다양한 협상사례와 실제 가격협상 시뮬레이션을 통해 협상스킬을 쉽고 재미있게 터득합니다.

교육 내용

일자	시간	프로그램
4/24 (금)	09:20	오리엔테이션 · 참가자 인사교환 (명함준비)
	09:30 ~ 17:00	<p>I. 협상의 중요성</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 기업 경영과 협상의 관계 2. 비즈니스 거래에서 가격 결정방식 3. 가격 협상과 기업 이익과의 관계 <p>II. 협상에 영향을 미치는 요인</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 협상관계자 (당사자, 실무자, 이해관계자) 2. Time, BATNA, 정보, Sunk Cost 3. 가격에 대한 담당자의 권한과 고려사항 <p>III. 협상에서 가격의 구조와 역할</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 거래에 의한 가치창출 2. 유보가격(Reservation)과 잉여(Surplus) 3. ZOPA의 구조와 잉여(Surplus) 4. 협상관계자의 가격 결정 권한 5. 협상 목표가격의 설정 6. 최대양보가격의 설정과 역할 <p>IV. 가격협상 스킬 7계명</p> <p>V. Action Plan 수립 및 과정 마무리</p>
	17:10	과정 마무리 · 수료증 배부

수강 후기

구매 담당자 입장에서 몰랐던 영업 (vendor)의 마인드나 속내에 대해서도 확인할 수 있는 좋은 구성이었습니다. 이 협상스킬 교육은 구매뿐만 아니라 일상에서도 얼마든지 적용 가능할 것 같습니다.

영업에 종사하고 개인 분들과 조별로 나누어 강의를 듣고 시뮬레이션을 하면서 상대방의 입장을 구체적으로 알게 되었고 어떤 식으로 협상을 하여 원하는 방향으로 이끌어 나가야 할지 안목이 생겼습니다.

강사 소개

김 상 철 박사 현 / (주)네고컨설팅 대표

성균관대학교 경영학석 · 박사

• 한국HRD대상 명강사 부문 수상

• KT, SK커뮤니케이션, LG전자 등 다수 기업 협상강의 수행

교육 신청

www.hmcok.co.kr

홈페이지에서 참가신청을 해주시기 바랍니다.

<교육취소 유의사항>

T.2263-2501~4

구분	패 널 티
교육 전일, 오후 4시까지 홈페이지에서 취소하는 경우	없음
교육 당일 취소 및 사전 연락 없이 무단결석 하는 경우	교재비 (50,000원) 납부

• 원활한 교육준비 및 진행을 위해 수강취소 마감시간을 지켜주시길 부탁드립니다.

흑경연 : 제 2020 - 45호

2020. 3. 16

수 신 : 대표이사

참 조 : 구매팀장 / 영업팀장 / 교육담당

제 목 : **가격협상 능력(구매 - 세일즈) 향상특강 개최안내**

귀사의 지속적인 성장·발전을 기원합니다.

이번 저희 연구소에서는 기업간 거래 가격협상을 위한 **가격협상 능력(구매 - 세일즈) 향상특강**을 다음과 같이 개최하오니 동봉한 안내장 내용을 참조하시어 귀사의 담당실무자 여러분의 적극적인 참여가 있도록 배려해 주시기 바랍니다.

다 음

1. 과 정 명 : **가격협상 능력(구매 -세일즈) 향상특강**
 2. 참가대상 : 구매팀장·영업팀장 및 담당실무자
•협상에 대해 체계적인 지식을 원하시는 분
 3. 일 정 : **2020년 4월 24일(금) 09:20 ~ 17:10**
 4. 장 소 : **여의도 hmc교육장 [백상빌딩 10층]** (1층 세븐일레븐 편의점)
•지하철 5·9호선 여의도역 하차, ⑤번 출구에서 도보 5분 거리 **<주차불가>**
 5. 참 가 비 :

구 분	1사 1인	1사 2인 이상	교재대, 중식대포함 부가세면세
일 반	340,000	320,000	
회 원 사 (유료법인)	310,000	290,000	

▶ '회원사'란 당 연구소의 회원사업(교류회/월례미팅)에 가입되어 있는 회사입니다.
 6. 신청방법 : 당 연구소 홈페이지에서 공개강좌 참가신청을 해주시기 바랍니다.
www.hmcok.co.kr
Tel : 2263 - 2501 ~ 4
- **안내말씀** : 교육 당일 취소하시거나 무단으로 참석하지 않는 경우, 교재비(50,000)가 청구됩니다.
수강 취소는 교육 전날 오후 4시까지 홈페이지에서 하실 수 있습니다.
원활한 교육준비를 위해 협조 부탁드립니다.

별 첨 : 가격협상 능력(구매 -세일즈) 향상특강 안내장 1부 끝.

흑지경영연구소

대표이사 남 보 현

