

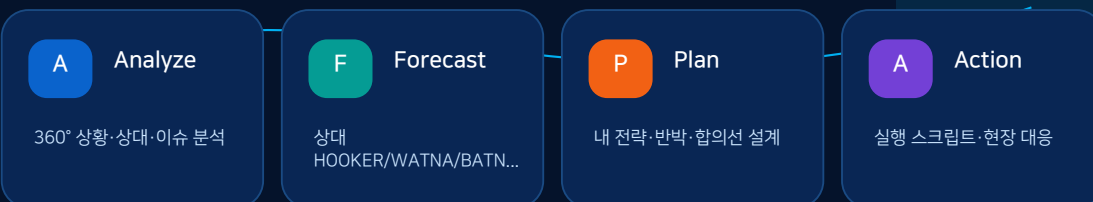
네고메이트

시협상 교육 프로그램

AI가 상대를 분석하고, 전문가가 전략을 완성하며,
현장에서 바로 실행 가능한 협상 시나리오로 전환하는
실전형 Business Negotiation Game Changer 과정

- 목적** 위기탈출 핵심 시비즈니스협상 역량 강화 프로젝트
- 대상** CEO, 임원, 세일즈, 마케팅, 구매, 계약, 투자 책임자 및 협상 실무자
- 방식** BNE 실전 협상교육 + Negomate 전략협상AI 실습 + 개인/팀별 시나리오 코칭

교육의 핵심 구조



AI 실시간
협상분석

360 정밀 상황분석

SCN 전략 시나리오

LIVE 현장 실행지원

무엇을 배우는가: BNE 실전 협상교육 × Negomate AI 실습

협상 커뮤니케이션, 심리 설득, 협상전략 전술, AI 분석 리포트 활용을 하나의 실전 프로그램으로 통합합니다.

교육 설계 원칙

- 강의는 짧게, 실습은 깊게: 실제 협상자료를 AI로 분석하고 시나리오로 변환
- 관계-심리-전략-전술-AI 실행까지 협상 전 과정을 연결

기대 효과

- 주먹구구식 협상을 과학적·체계적 정밀 협상으로 전환
- 상대의 압박 논리와 BATNA를 사전에 예측·무력화

01 신뢰관계·협상 커뮤니케이션

- Ethos·Logos·Pathos 기반 신뢰 구축
- Buy-in, Instant Rapport로 마음을 여는 대화
- 논리(Intelligence)와 감성(Emotion)의 균형

02 상대 심리 설득·Need 분석

- 상대의 Want·Need·Desire·Problem 진단
- 가격 인하 요구를 매출·조건 패키지로 전환
- 고객이 "사고 싶게" 만드는 스토리 설계

03 FINA 커뮤니케이션 성향진단

- 상대의 선호 커뮤니케이션 모드 파악
- 업무협의 접근법과 메시지 톤 최적화
- 저항·반감을 줄이고 긍정적 관계 형성

04 3C2A 협상유형·5대 전략

- 협력·경쟁·타협·회피·수용 전략 이해
- 개인별 협상 장단점 진단 및 코칭
- 팀 협상에서 역할과 대응전략 정렬

05 거절할 수 없는 제안 설계

- 욕망·두려움·안심의 3대 협상전략
- HOOKER: 매력적 수용 논리 설계
- WATNA: 거절 시 리스크와 비용 제시

06 Game Changer 협상 프로세스

- AFPA: Analyze-Forecast-Plan-Action
- Matrix 협상으로 이슈·조건·리스크 구조화
- WATNA로 No를 Yes로 전환하는 논리

07 필수 협상전략·전술

- Anchoring, Framing & Reframing
- Impasse·Stalemate·Deadlock 대응
- 전략적 양보와 실수 예방·만회 전략

08 강경·기만 전술 탐지와 대응

- Decoy, Red Herring, Default 식별
- Escalation, Planted Information 방어
- 비윤리적 전술을 사전 탐지하고 제어

09 Negomate AI 리포트 실습

- 360° 상황분석, TOS 분석, Issue 분석
- HOOKER·WATNA·BATNA 시나리오 생성
- 반론 대응·실행 스크립트·합의선 메모 작성

교육 방식

실제 사례와 영화 장면을 활용한 몰입형 강의, 개인/팀별 협상 유형 진단, Negomate 분석 리포트 기반 워크숍, 현업 협상자료를 활용한 시나리오 코칭으로 구성됩니다.

어떻게 적용하는가: AI 리포트에서 현장 실행까지

Negomate는 협상정보를 분석 리포트로 구조화하고, BNE 교육은 이를 협상 행동과 메시지로 전환합니다.

Negomate AI협상 오케스트레이션

분석 리포트 → 시나리오 리포트 → 실행 리포트가 끊기지 않고 연결되어야 협상력이 생깁니다.



추천 운영 형태

- 임원 특강형: 2시간 - AI협상 인사이트와 리더 의사결정 기준 정립
- 실무 집중형: 1일 - 핵심 모듈 학습 + Negomate 리포트 실습
- 심화 워크숍형: 2일 또는 6시간+ - 현업 협상자료 기반 팀별 시나리오 개발
- 프로젝트 코칭형: 협상 전·중·후 라운드별 리포트 업데이트 및 자문

교육 산출물

- 상대 조직·의사결정 맵 및 핵심 사업상황 분석 요약
- 협상 이슈 우선순위표와 합의가능범위/ZOPA Map
- HOOKER·WATNA·BATNA 시나리오 및 상대 시나리오 반박논리
- 최종 제안 패키지, 예상 반론 대응, 현장 실행 스크립트

강의·컨설팅 신뢰도

BNE Center for Business Negotiation Since 2002

25년+

실전 국제비즈니스 계약 및 분쟁조정 협상 컨설팅

100회+

협상전문가 TV 방송출연 및 언론 인터뷰

AI

전략협상AI Negomate 개발 및 교육·컨설팅 연계