

사람의 마음을 움직이는 10가지 핵심 원리를
이들 만에 마스터하는

협상의 10계명

가족과 친구, 직장상사와 팀원, 거래처를 비롯한 수 많은 인간관계 속,
사소한 흥정부터 막대한 이윤이 걸린 비즈니스까지...
상대가 내 뜻대로 따라준다면 얼마나 좋을까요?

협상은 그것을 가능하게 만드는,
바로 **사람의 마음을 움직이는 기술**입니다.
이렇게 중요한 협상, 어떻게 하면 잘 할 수 있을까요?

협상은 Art가 아닌 **Science**입니다.
핵심 원리를 알면 누구나 협상을 잘 할 수 있습니다.

“와튼과 카라스의 협상 프로그램에도 가봤지만,
IGM 협상스쿨이 단연 최고다!”

주한 에콰도르 대사, 니콜라스 투르히요 Ambassador Nicolas Trujillo of Ecuador
(2012년 11월 IGM 협상스쿨 졸업생)

*Wharton : 최초로 설립된 비즈니스 스쿨
*Karrass : 49년간 100만 명의 졸업생을 배출한 사설 협상교육기관

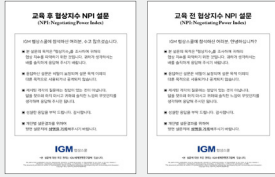
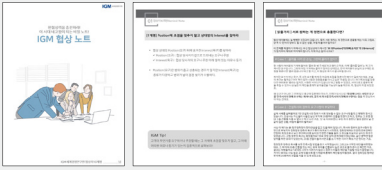
- 최단 기간 최다 인원 졸업생(6년 만에 1만 여명) 배출로 한국 기네스 등재!
- 2005년부터 912명의 CEO와 18,000여 명의 실무진이 경험한 오리지널 협상 교육!
- 주한 대사와 외교부가 필수교육으로 선택!



협상의 과학적 핵심 원리를 10가지로 단순화시켜
단, 이를 만에 배울 수 있는 협상의 10계명

무엇이 특별한가?

IGM은 교육 전-중-후 입체적 접근을 통해 최상의 교육 경험을 제공하고자 합니다!

협상력 진단	협상 클리닉
 IGM 협상연구소에서 개발한 협상력지수를 교육 전 후 진단하여 교육효과 보고서 전달	 모의협상 촬영 후 함께 녹화본을 보며 전문가의 피드백 진행
협상 노트 특전	교육 후 복습레터
 협상 직전 활용가능한 팁과 협상 준비서가 포함된 IGM만의 협상 노트 제공	 수료 후 3주간 복습레터 'Weekly 네고' 제공 분기레터 '무협지: 무기가 되는 협상 지식' 제공

무엇을 배우나?

협상이론 협상실전

현업에 바로 적용하실 수 있도록 이론과 실습을 조화롭게 구성하였습니다.

Step.1 협상의 본질(1.0h)	➤	Step.2 협상의 10계명(4.5h)	➤	Step.3 모의협상(2.5h) (전략회의 & 실전협상)
▶ 협상의 고정관념을 깨고 원리와 본질에 대해 이해		▶ 협상에 있어 가장 중요한 원칙을 10계명으로 단순화하여 파악 ▶ 영화/드라마 등 다양한 Sample 영상 활용		▶ 주어진 협상 상황에 대해 팀 별 시나리오 분석과 전략회의를 거쳐 협상을 진행(비디오 촬영)
Step.4 협상의 A to Z(3.0h)	➤	Step.5 NPT 작성훈련(2.0h)	➤	Step.6 모의협상 피드백(3.0h)
▶ 협상가가 알아야 할 기술 학습 (팀 구성, 3대 고려요소, 협상 전-중-후 offer 전략, 6대 전술 등)		▶ 가상 시나리오에 대한 모의협상을 진행 및 협상을 준비하는 Tool, *NPT 작성법 습득		▶ 모의협상 비디오 리플레이를 통해 개인 및 팀의 협상전략과 스타일에 대해 성찰하고 개선점을 도출 ▶ 협상의 10계명에 근거하여 협상 전문 교수진이 피드백

*NPT : 협상준비서 (Negotiation Preparation Table)

졸업생 코멘트

“IGM 협상교육은 3년 간의 경영혁신 효과에 버금가는 효과를 가져다 줬다.”

- 박용만 전) 두산그룹 회장 -

“IGM 협상스쿨은 대단히 필요한 교육이라고 생각한다.
현업에서는 지분매각 / 매입 등에 적용할 예정이다.”

- 서경배 아모레퍼시픽 회장 -

“막연하게 알고 있었던 협상의 원리와 실전 사용법을 단시간에 알 수 있는 과정이다.”

- 홍석조 BGF리테일 회장 -

“짧은 시간 동안에 협상에 관한 관점과 기본적인 원리를
매우 효과적으로 체득할 수 있었다.”

- 영우 홍기영 대표 -

“오늘 이후 내 인생 최대의 화두는 ‘협상’이다.
인생의 새로운 화두를 선정해 준 최고의 교육 과정이다.”

- 전호철 GS 칼텍스 부장 -

“삶은 곧 협상의 연속이다. 협상의 고수가 되고 싶다면 반드시 들어야 할 과정이다.”

- 이주한 보령제약 부장 -

등록안내

교육기간	2일 과정 / 09:00 ~ 18:00 (총 16시간), 교보재 및 중식 제공
	137기 2027년 3월 11일 ~ 12일 (목, 금)
	138기 2027년 5월 18일 ~ 19일 (화, 수)
	139기 2027년 7월 14일 ~ 15일 (수, 목)
	140기 2027년 9월 7일 ~ 8일 (화, 수)
	141기 2027년 11월 25일 ~ 26일 (목, 금)

교육대상 협상력과 커뮤니케이션 역량을 높이고 싶은 모든 임원 및 실무진

교육비 110만원 (VAT 없음)

교육장소 IGM 세계경영연구원 (서울 장충동 소재)

교육문의 배교선 지식매니저

T. 02)2036-8318 E. ksbae@igm.or.kr H. www.igm.or.kr