

교육 후
1억 원 이상의 직접적인 수익을 만들어내는

협상최고위 NCP

NCP (Negotiation for C-Level Program)

경영자의 삶은
끊임없는 협상과 설득의 연속입니다.
'사람을 움직이는 기술'을 가진 경영자가 곧 성과를 만들어냅니다.

경영자의 협상력 = 돈

성공한 협상은 몇 년 동안 벌어야 할 막대한 이윤을
단번에 가져다 주지만
실패한 협상은 기업을 망하게도 합니다.

“IGM에서 배운 내용을 활용하여
국제협상에서 11억 원의 이익을
올렸습니다.”

- 권기찬(주) 웨어편인터내셔널 회장 -



무엇이 특별한가?

1) Origin :

국내 최초·최대 협상 전문 교육기관 IGM 협상스쿨의 최고경영자 과정

2) Actual Practice :

개인과 팀의 협상 전략 및 스타일을 분석하는 모의협상과 교수 피드백

3) Real Story :

자신의 실제 협상 경험과 노하우를 전달하는 협상전문가의 명사특강

4) 1:1 Coaching :

IGM교수가 실제 현업 협상 이슈에 대해 1:1 협상케어 코칭

5) Tool-kit :

'협상의 10계명 카드' 및 모바일 지식 콘텐츠, '비즈킷' 영상 제공

무엇을 배우나?

주차	구분	주제 및 강의구성
1주차	Level I	과학적 원리만 알면 열 길 물 속보다 한 길 사람 속 헤아리기가 더 쉽다! 전략적 커뮤니케이션으로 상대를 움직이는 협상의 기본 법칙
2주차		수완 좋은 사람들의 커뮤니케이션에는 공통의 무기가 있다? 하나를 주고 둘을 얻는 협상의 5-factors
3주차		이론을 실전으로, 머리에서 몸으로! [시뮬레이션] 전략회의 & 모의협상
4주차		내 눈으로 보고, 전문가로부터 듣는 나의 협상 스타일 [클리닉] 모의협상 비디오 피드백
5주차	Level II	팽팽한 대치 상황, 솔로몬의 지혜를 내는 패턴이 있다! 상대를 만족시키고 협상의 파이를 키우는 창의적 협상법
6주차		상대의 속내를 읽고 먹히는 설득 논리를 만드는 법, Tool로 대비하자! [시나리오 기반 워크숍] Interest 분석과 전략 수립
7주차		논리적으로 설명할 수 없는 협상의 성공과 실패? 다 '감정' 때문이다! 상대의 감정을 흔들고, 나의 감정을 조절하는 감정 협상법
8주차		같은 동양권이라고 다 안다고 생각하면 오산! 가장 가까운 이웃이자 가장 큰 시장, 중국과 일본과의 협상 전략

※ 강의 구성 및 담당 교수는 매 기수 평가를 통해 조정될 수 있습니다.

졸업생 코멘트

Since 2010년, 30기 600명의 졸업생 배출



“CEO와 기업의 성장을 위해 반드시 필요한 교육입니다.”

CEO로서 접하게 되는 다양한 상황에서 바로 활용할 수 있는
협상과 커뮤니케이션의 핵심이 모두 녹아있는 프로그램입니다.
개인과 기업의 지속적 발전을 위해 반드시 필요한 교육입니다.

- 이상윤 농심 前 부회장 -



“실제 고민하던 협상과제를 수업에서 해결했습니다.”

NCP는, 수업중 실제 협상고민을 해결할 수 있는 최고의 프로그램이라 생각합니다.
전혀 협상이 되지 않던 상대였는데 배운 대로 했더니 성과가 있었습니다.
교육기간 중 벌써 제 연봉보다 훨씬 큰 재무성과를 이루었습니다

- 홍기영 주식회사 영우 대표 -



“협상에 관한 모든 책과 강의 다 보고 들어도
IGM 협상강의가 단연 최고라 생각합니다!”

다년간 협상을 진행하고 공부도 많이 했었는데 IGM에서 배운 협상이 큰 도움이 되고 있습니다.
더불어 회사에서 가장 협상을 믿고 맡길 수 있는 부서로 신뢰받고 있는 것에 자부심을 느낍니다.

- 고수경 한국노바티스 전무 -

등록안내

교육기간	8주 8회, 주 1회 14:00 ~ 18:30 32기_ 2019년 09월 18일(수)~11월 13일(수)
교육대상	기업의 CEO & C-Level급 임원진, 이하 동등한 자격을 갖추신 분
교육비	370만원 (VAT 없음)
교육장소	IGM 세계경영연구원 (서울 장충동 소재)
모집인원	16명 (선착순 마감)
교육문의	IGM 이수진 지식매니저 T. 02)2036.8315 E. sjlee1@igm.or.kr H. www.igm.or.kr