

제 127회 KMA LEADERS FORUM 강연 요약

일시 : 2018년 11월 9일 (금) 06:40~09:00 장소 : 인터컨티넨탈 서울 코엑스 호텔 하모니볼룸



SPEAKER 류재언 변호사 법무법인 올본

- 현) 법무법인 올본 기업전략팀
- 현) 비즈니스협상전략그룹 대표
- 현) 중앙일보 협상 칼럼니스트
- 전) 홍콩 BASF 아시아본부 법무팀
- 전) BASF KOREA 법무팀
- 하버드 로스쿨 협상프로그램 (PON) 이수
- 성균관대학교 경영학과 학사
- 대표 저서 : 류재언 변호사의 협상마스터
- 방송 및 강연 : 세바시, 중앙일보 협상칼럼리스트 등

성공적인 비즈니스 협상을 위한 12가지 솔루션

- 1. 목표를 설정하라**
협상에 임하기 전 목표하는 가격과 디스카운트 마지노선을 명확하게 정해야 한다.
- 2. 요구가 아닌 욕구에 집중하라**
표면적인 요구 사항 뿐만 아니라 숨겨진 욕구를 주목해야 한다. 미팅 시작 시 거래 당사자를 칭찬함으로써 인정욕구를 채워 주는 등의 전략을 세워야 한다.
- 3. 상대에게 기준을 제시하라**
기준이 협상의 앵커포인트가 된다. 먼저 기준을 제시함으로써 협상을 긍정적 프레임으로 이끌어내야 한다.
- 4. 창조적 대안을 개발하라**
협상 내에서 새로운 이슈를 만듦으로써 상대방과 나의 기준을 만족시킬 수 있는 대안을 제시해야 한다.
- 5. 숨은 이해관계인을 파악하라**
이슈의 의사결정권자가 누구인지 파악하고 의사결정권자에게 영향을 미칠 수 있는 자가 누구인지 알아야 한다.
- 6. 당신만의 BATNA를 확보하라**
BATNA(Best Alternative to Negotiated Agreement)-협상결렬대안으로 상대방이 나의 BATNA를 찾기 힘들게 해야 한다. 궁극적으로 대체불가능한 협상 안을 가지고 있어야 한다.
- 7. 커뮤니케이션에 집중하라**
타임리밋을 설정하는 등 시간과 수단을 사용하여 커뮤니케이션 해야 한다.
- 8. 상대방의 감정을 뒤흔들러라**
협상테이블은 옳고 그름을 증명하는 자리가 아니다. 구매는 감성적인 이유로 일어나고 논리적인 이유로 설명된다. 즉 가급적 논쟁을 피하고 상대방의 감정을 움직여야 한다.
- 9. 협상 후 반드시 마침표를 찍어라**
협상 후 반드시 합의서 등 결과물을 만들어 협상 조건을 양방에 확실하게 해야 한다.
- 10. 궁극적으로 신뢰를 얻어라**
궁극적으로 상대방에게서 신뢰를 얻어야 한다. 신뢰를 얻기 위해선 아무리 작은 약속이라도 지키는 모습이 필요하다.
- 11. NPS를 활용 철저히 준비하라**
협상 분석 툴(NPS)를 활용하여 협상을 철저히 준비해야 한다.
- 12. 마지막 협상이 아님을 기억하라**
수치로 나타낼 수 있는 결과물과 인간관계를 남겨야 한다. 한 번의 실패에도 낙담하지 않고 점진적으로 접근해야 한다.



제 127회 KMA LEADERS FORUM 현장스케치

일시 : 2018년 11월 9일 (금) 06:40~09:00 장소 : 인터컨티넨탈 서울 코엑스 호텔 하모니볼룸

