

## [협상/영업 Package]

상대방을 내 편으로 만드는 소통과 협상의 과학적 원리

### 1. 서로 원하는 게 정면으로 부딪히는 협상, 어떻게 결판 낼까?

협상 테이블에는 늘 팽팽한 긴장감이 감돕니다. 특히 서로 원하는 게 정면으로 충돌할 때는 더욱 그렇죠. 양 쪽 다 한치의 양보도 할 수 없는 상황, 어떻게 풀어야 할까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=3842](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3842)

### 2. 팍 막힌 협상? Creative option으로 풀어라!

아무리 봐도 해결책이 없는 협상 때문에 한숨만 나오시나요? 걱정 마세요. 상상도 못한 대안을 찾아낼 방법이 있으니까요.

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=3852](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3852)

### 3. 내 제안을 듣고 시큰둥한 상대, 혹하게 만드는 방법은 없나?

내가 보기엔 매력적인 제안, 상대방이 별 관심을 보이지 않는다고요? 무관심한 상대방을 혹하게 만들 방법을 알려 드립니다.

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=3446](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3446)

### 4. 서로 많이 갖겠다고 싸우는 협상은 이제 그만! 파이를 키워 윈윈하라!

협상을 하다 보면 파이 한 개를 두고, 서로 많이 먹겠다고 으르렁대곤 하는데요. 하지만 그건 모두 손해를 보게 되는 멍청한 짓입니다. 진짜 유능한 협상가는 일단 파이를 크게 만들려고 노력합니다. 그러면 양 쪽 모두 만족하는 '윈윈 협상'이 된다고요. 서로 많이 갖는 윈윈 협상, 어떻게 하는 걸까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4065](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4065)

### 5. 무조건 자기 주장이 맞다고 우기는 상대? 고집을 한번에 꺾는 방법이 있다?!

자기 주장만 맞다고 우기는 상대의 고집을 꺾느라 고생해 본 적 있으시죠? 이럴 때 상대를 꺾는 방법이 있습니다! 바로 협상에 '원칙'을 만드는 것입니다! 도대체 어떻게 해야 하는 걸까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4086](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4086)

## 6. 큰 소리로 왕왕 대는 협상 상대, 한 방에 입다물게 하는 법은?

큰 소리로 화 내는 고압적인 사람이 협상을 잘 하는 사람이라고 생각하시나요? 대단한 착각입니다. 정말로 협상을 잘 하는 사람은 목소리가 큰 사람이 아니라 '이것'이 많은 협상가라고 합니다. '이것'이란 도대체 무엇일까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4099](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4099)

## 7. BATNA' 모른다면, 협상하지 마라!

협상의 성패를 가르는 강력한 힘 'BATNA'를 아십니까? BATNA는 협상을 잘 하기 위한 주춧돌인데요. BATNA를 몰라서 협상에 크게 실패한 사례와 BATNA를 잘 알고 활용해서 큰 이익을 얻은 사례를 함께 살펴볼까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4109](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4109)

## 8. 아무리 용을 써도 상대를 만족시킬 방법이 없다면?

어떻게 해도 협상상대를 만족시킬 방법이 없다고요? 이럴 때는 아예 자신도 모르는 그의 '속마음'을 공략하면 길이 열린다는데요. 이게 무슨 말일까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4055](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4055)

## 9. 협상을 잘 하고 싶으세요? 질문을 많이 하세요!

협상에서 상대가 계속 틀린 말로 우길 때 상대의 주장이 잘못됐다는 것을 현명하게 알려줄 수 있는 방법! 바로 '질문'을 활용하는 것입니다. 자세히 살펴볼까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4129](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4129)

## 10. 협상 경험 많다고 자신했다간 큰 코 다친다! 일단 NPT부터 작성하라!

협상에서 좋은 결과를 얻기 위해서는 NPT로 준비해야 한다고 합니다. NPT로 준비하면 가장 강력한 대포를 지니고 협상하는 것과 다름 없다고요. 대체 NPT가 무엇이길래 그럴까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4138](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4138)

## 11. 협상은 차가운 이성으로 하는 것이다? 상대의 감정부터 챙겨라!

세계적인 베스트 셀러 '어떻게 원하는 것을 얻는가'의 저자 스투어드 다이아몬드는 협상에서 이기고 싶다면 상대의 감정에 집중하라고 말하는데요. 대체 무슨 말일까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=3390](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3390)

## 12. 말 잘하고 외향적인 영업사원이 늘 최고일까?

화려한 언변의 외향적인 성향의 영업사원 A, 그리고 다소 묵직한 느낌의 내성적인 영업사원 B. 둘의 실적 대결, 과연 누가 승리할까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4152](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4152)

## 13. 짝 막힌 B2B 영업, 고객을 나누면 길이 보인다

B2C업계에서는 고객 한 사람, 한 사람의 니즈를 파악해 시장을 나누는 게 몸에 베어있죠. 그런데 B2B는 그렇지 않다는데요. 좀 더 효과적으로 B2B영업할 방법을 고민중인 분들께 추천합니다.

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=3360](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3360)

## 14. 세일즈를 성공으로 이끌어줄 내 편, '고객사'에 숨어있다!

천신만고 끝에 고객사의 구매 담당자를 만났지만 결국 세일즈에 실패한 경험, 다들 있으실 텐데요. 차갑기만 한 구매 담당자의 마음을 확 돌리고 싶은 분들께 추천합니다.

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=4234](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4234)

## 15. 세일즈킹 되는 지름길, '셀프피드백'에 그 답이 있다!

"이 제품에 만족하십니까?"라고 묻는 고객만족도 조사. 높은 만족도 점수를 받았지만, 정작 매출로는 연결되지 않았던 경험 있으시죠? 왜 이런 일이 생기는 걸까요?

[http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents\\_view?ct\\_idx=3662](http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3662)