

개설학기	2016 - 2		
교과목명	협상의기술	학수번호	002530- 001
학점/시수(이론/실기)	2학점/2시수 (2/0)	설계학점	0학점
강의시간	강의실		
개설학과 (학년)	교양과(서울)		
담당교수	박우진		e-mail
연구실 및 면담시간	클래스넷 사이버상담 & 사이버강의실 활용		
담당조교명		조교실	
담당조교 e-mail		면담시간	
작성일자	2016/07/20	선수과목	없습니다

1. 교과목 개요
 협상은 자신이 상대방으로부터 무엇을 얻고자 하거나 상대가 자신으로부터 무엇을 얻고자 할 때 발생하는 상호작용적 의사소통입니다. 그러므로 협상은 사회활동의 거의 모든 부분에서 발생되고 있습니다. 본 강좌에서는 협상의 기본개념과 이론을 배우는 것에서 시작하여 개인과 국내외 기업활동의 분쟁과 대립상황에서 적용 가능한 실전적 협상기술을 다루고 있습니다.

2. 교재 및 부교재

교재	[교재가 없어도 수강에 불편이 없습니다] -글로벌 협상전략, 안세영, 2014, 박영사 -지성과 감성의 협상 기술, 리 N. 톰슨, 2012
부교재	-아마추어는 설득을 하고 프로는 협상을 한다, 진 브렛, 2011, 스마트비즈니스 -이기는 협상의 기술 101 가지, 피터 스타크 외, 2007, 김앤김북스
부교재2	-글로벌 상거래 관리, 박우진 외, 2009, 에이드북 -협상의 즐거움, 로이 레위키 외, 2008, 스마트비즈니스
부교재3	-협상과 갈등해결, 워렌슈미트, 2009, 21세기북스 -협상의 기술, 짐 토마스, 2007, 세종서적
부교재4	-협상의 법칙 I & II, 허브 코헨, 2011, 청년정신 -협상의 비법, 로저 도슨, 2009, 시아출판사
부교재5	

3. 학점 구성 및 평가기준

학점분포	A+(A0): 30%, B+(B0): 40%, C+~D0: 30%, F: 하기의 처리기준(상대평가대상 제외)
학점구성	중간고사: 30점, 기말고사: 30점, 과제와 수행: 35점, 출석: 15점 <110점 만점>
시험	(a) 주로 객관식(주관식 병행가능), (b) 시험시간 : 중간, 기말 40분 (c) Closed Book
숙제	중요공지사항을 통하여 안내
F학점처리기준	(a) 부정행위: 근거없는 성적상향요청, 시험중 부정행위, 타학생 과제도용 등. (b) 출석미달: 수업시간 1/3 이상 결석. (c) 성적미달: 시험총점 60점 중 15점 미만.
기타 (재수강제한 등)	근거없는 학점 업그레이드 요구는 부정행위와 동일하게 처리됩니다. 상대평가 하에서 선량한 절대다수의 학생들을 보호하기 위함이니 이해 바랍니다.

4. 강의 진행방법 및 유의사항

강의진행방법	기타
장애학생에 대한 지원	
기타유의사항	아시다시피 '협상의 기술'은 온라인강의입니다. 그래서 좋은 점도 많지만 자칫 답답할 수도 있고 communication이 부족해지기 쉽습니다. 강의와 관련하여 궁금한 내용은 주저말고 질문해 주세요. 여러분의 관심은 소중합니다! (본 사이버 강좌는 '협상의 기술 공학인증 현장'과는 강의구성, 평가방법 등이 다소 상이합니다.)

5. 강의 내용 및 일정

No	강의 및 실습내용	교재내 범위	기타
1	협상이란 - 협상의 개념 - 협상에 대한 잘못된 믿음 - 비즈니스와 협상		
2	주요 협상이론과 협상의 5대 요소 - 휘셔-유리 협상이론, 레위키 협상이론 - 협상목적, Position과 협상성과 - 협상에 필수적인 다섯 가지 요소		
3	협상 준비와 가격협상모델 - 자신에 대한 평가 - 상대방에 대한 평가 - 상황에 대한 평가 - 협상의 4단계 전략		
4	협상에서의 도덕성과 창의성 - 협상의 4단계 전략 이외의 여러 전략들 - 협상의 도덕성에 대한 이론적 분석 - 도덕적 협상전략 - 협상에서의 창의성		상대에게 거짓말을 하는 9가지 협상상황
5	배분적 협상과 윈윈협상 - 파이 나누기 - 파이 늘리기 전략 - 비효과적인 전략과 실수들		
6	협상 스타일과 인간관계 - 협상의 스타일의 파악 - 협상의 스타일과 동기 - 협상과 인간관계		협상에서 당신의 스타일은?
7	바람직한 협상자 - 공정성 - 신뢰구축하기 - 협상자의 오류		전화를 통한 협상
8	중 간 고 사		
9	협상기술의 응용 - 다자간 협상, 팀 협상 - 대리인을 통한 협상 - IT를 활용한 협상		
10	협상과 문화 - 문화가 협상에 미치는 영향 - 고상황문화와 저상황문화 - Hofstede의 문화구분		
11	의사소통과 에티켓 - 협상과 커뮤니케이션 - 효과적인 커뮤니케이션, 비언어적 커뮤니케이션 - 협상에서의 에티켓		
12	Cross-Cultural 협상 - 크로스 컬처럴 협상전략 - 문화적 친밀도에 따른 전략 - 일본과의 협상 유의점		
13	성공적인 협상의 법칙들 - 교환의 법칙 - 분위기의 유지 - 합법성의 영향력 등		
14	글로벌비즈니스협상 - 조정과 상사중재 - 글로벌기업의 협상력 - 전략적 제휴		조정, 상사중재 제도 설명
15	기 말 고 사		
참고 사항	* 학기가 시작되면, 본 강좌의 수강과 관련 '중요공지사항'을 사이버강의실에 올리겠습니다. 필독하여 주시기를 당부드립니다.		