

제9기 협상가 1급 자격증 과정

- 주최: 한국협상경영원
- 강사: 한국협상경영원 강사진
(원창희, 곽노성, 최종태, Jan Sunoo)
- 대상: 공무원, 기업간부, 조직리더, 노조간부, 노무사 등
- 일시: 2025년 9월 11일 ~ 2025년 12월 25일
매주 목요일 18:00 ~ 21:30 (총 80시간)
- 장소: 줌회의(온라인) 및 오프라인
- 비용: 정가 90만원
(국민은행 407501-01-202360)
- 특전: 교재 제공, 교육연구활동지원
- 신청방법: 구글 폼 신청서 작성 제출

제9기 협상가1급 자격과정 신청서

- 기타 문의: 02-6223-7001, k-nego@daum.net
- 홈페이지: <https://k-nego.com>
- 블로그: <https://blog.naver.com/k-nego>



한국협상경영원

Korea Negotiation Management Institute

수업 일정

단계	주차	날자	주제	비고
개강식	1	09.11	오리엔테이션, 특강 1	오프
초급반	2	09.18	협상의 전략자원	온라인
	3	09.25	협상의 목표	온라인
	4	10.02	협상의 전략	온라인
	5	10.09	협상의 파워	온라인
	6	10.16	기초역량 종합실습	온라인
중급반	7	10.23	협상의 절차와 실습	온라인
	8	10.30	협상의 준비와 실습	온라인
	9	11.06	협상의 소통과 실습	온라인
	10	11.13	협상가 워크숍	오프
상급반	11	11.20	협상가의 스타일과 실습	온라인
	12	11.27	협상의 위기대처와 실습	온라인
	13	12.04	협상의 성공법칙과 실습	온라인
	14	12.11	협상 주제 발표	온라인
자격시험	15	12.18	협상가 1급 자격시험	온라인
수료식	16	12.25	특강 4, 수료식	오프

오프라인 수업 예정장소: 서울청소년센터(을지로3가역)

강사 프로필

마스터강사 원창희 교수 •미국 오하이오주립대학교 경제학 박사 •아주대학교 경영대학원 겸임교수 •한국갈등조정가협회 회장 •서울중앙지방법원, 서울가정법원 조정위원 •고려대학교 연구교수 •미국FMCS 명예조정관 •한국협상경영원 원장	마스터강사 곽노성 교수 •영국 레딩대학교 식품공학 박사 •동국대학교 국제통상학과 명예교수 •국무조정실 규제개혁조정관실 전문위원 •식품안전정보원장 •국가과학기술자문회의 대통령 자문위원 •우루과이라운드 한국대표
시니어강사 최종태 교수 •오스트리아 요하네스케플러대학교 경영학 박사 •서울대학교 경영대학 교수 •경제사회발전노사정위원회 위원장 •최저임금심의위원회 위원장 •한국경영학회, 한국노사관계학회, 한국인사관리학회회장 •현대조직론, 현대 경영참가론, 현대 임금관리론 등 저술	시니어강사 잔선우 교수 •미국 미네소타대학교 심리학 석사 •미국 FMCS 조정관 •ILO 베트남 IR 자문관 •태국 출라롱콘대학 평화갈등해결센터 겸임교수 •Bechtel, Adidas, the Gap, Nike, Boeing, Disneyland, Kaiser Permanente 컨설팅

6기 수료생 추천소감

- 지난 15주 동안 협상의 기본개념들을 공부하며 여러 수료생들과 좋은 시간을 가졌습니다. 돌이켜보면 아주 느리지만 조금씩 발전하는 내 모습을 발견할 수 있는 시간들이었던 것 같습니다.(6기 1번 KMT)
- 한주 한주가 진행되다 보니 전혀 모르던 내용이 안개가 걷히듯 조금씩 조금씩 이해가 되기 시작하였습니다. 그저 막연하게 알았던 것들이 전문 용어를 통하여 알게 되어 새로운 경험이었습니다.(6기 2번 KBS)
- 이 과정을 수료한 내 자신에게 잘했다고 다독이려다, 매 수업마다 열심히 강의해주시고 초짜들을 실습시키시느라 수고하신 원창희 교수님께 감사의 마음을 전한다. (6기 3번 KYJ)
- 본 수업을 수강하며 저는 실제 고객사들을 상대하는 과정에서도 상대의 입장에 대해 보다 다방면으로 생각할 수 있었고, 협력적으로 협상을 성공시키는 결과를 이끌어 낼 수 있었습니다.(6기 4번 KJY)
- 다양한 사례 연구와 실습을 통해 이론을 실제 상황에 적용해보는 경험이 매우 유익했습니다. 모의 협상 활동을 통해 실습을 해보면서, 협상의 복잡성과 중요성을 몸소 느끼고, 실전에서의 자신감을 키울 수 있었습니다.(6기 5번 JGH)
- 실습 과정에서 다른 사람들의 생각이 어떻게 변해가는 지 또한 많은 대안을 찾아가는 과정이 새로운 경험이었다.(6기 6번 WJS)
- 이번 교육과 더불어 노동조합 또는 노사관계 교육 등 마지막 해에 많은 교육을 들었는데 왜 진작 이 교육을 받지 않았나 후회를 하면서 즐겁게 교육을 받았다.(6기 7번 LDC)
- 16주라는 교육기간 동안 좀 더 열심히 했으면 하는 아쉬움도 조금 있지만 그래도 협상이라는 분야를 체계적으로 배우고 실습하는 과정을 통해 현재의 위치에서 큰 도움이 되었습니다.(6기 8번 CYJ)

7기 수료생 추천소감

- 체계적이고 구조화 되어 있는 교재를 중심으로 10가지 협상역량을 접했습니다. 이제 일상에서 실습하며 융통성과 유연함, 그리고 지혜로운 협상가가 되도록 하겠습니다.(7기 1번 KMJ)
- 원창희 원장님의 지도하에 차근차근 모듈을 진행할 때마다 개념을 받아들이고 응용하고 실습해나가는 즐거움을 느꼈습니다.(7기 2번 KC)
- 수업이 진행될수록 평상시 궁금했던 부분들이 하나씩 해결되어 가는 것을 느꼈습니다. 여러 번의 시행착오와 경험으로 협상의 능력이 얻어지는 것을 깨달았습니다.(7기 3번 PYH)
- 협상이란 것이 멀고 어려운 곳에서만 필요한 게 아닌 우리의 일상 속에서도 필요하다는 걸 깨달았습니다.(7기 4번 BYJ)
- 실습과 사례를 통해 실제 협상 상황에서 어떻게 대처해야 할지 깊이 고민하게 해준 값진 배움의 시간이었다고 생각합니다.(7기 5번 ASY)
- 매 강의 시간마다 다양한 영역의 사례를 경험하고 직접 실습과 피드백이 이루어져 의미 있었습니다.(7기 6번 ASH)
- 협상은 단순히 갈등 해결이 아니라, 관계를 개선하고 창조적 해결책을 만들어내는 과정이라는 점을 느낄 수 있었습니다.(7기 7번 YHJ)
- 협상이 필요한 상황에서 저의 성향이 어떻게 나타나는지, 부족한 것이 무엇인지를 깨달을 수 있었던 시간이었습니다.(7기 8번 OSH)
- 존경하는 원창희 교수님의 강의를 제법 성실하게 들었는데요, 많은 새로운 발상을 해보는 즐거운 시간이었습니다.(7기 9번 LSB)
- 원하는 것을 얻어내기 위해 협상가가 취해야 할 자세, 협상을 위해 준비해야 할 것, 합의까지에 이르는 협상 절차 등 많은 요소들이 있다는 사실을 알게 되었습니다.(7기 10번 JWW)
- 더 나은 인간관계 유지와 더 나은 앞으로 나의 삶을 위해 협상의 철저한 준비를 통해서 목표 설정과 감정관리, 소통방법 등을 배운 대로 실천해 보아야 겠다.(7기 11번 CHJ)
- 협상이 협상 성격을 구분하고, 성격에 맞는 협상 프로세스와 기법을 활용한다는 점이 신선하게 느껴졌습니다.(7기 12번 HSK)

협상가 1급 자격증 과정 신청서

구분	기입 내용	
소속 / 직책		
수강자 성명		
생년월일 / 성별		남(), 여()
휴대폰		
이메일		
자택주소		
전공, 특화 (3개 이하 체크)	비즈니스협상(), 연봉협상(), 조직갈등협상(), 노사갈등협상(), 공공갈등협상(), 학교갈등협상(), 가족갈등협상(), 민형사분쟁협상(), 행정민원협상(), 기타()협상()	
신청 체크	제9기 협상가 1급 자격증과정에 신청합니다. ()	
추천인/ 신청경로		

제출처: 한국협상경영원
(이메일) k-nego@daum.net