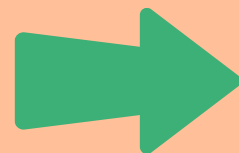


\* 상대를 내편으로 만드는   



15년 이상의 경력을 가진 플래너가 추천드리는 

 YAMOIZA!



‘설득 커뮤니케이션’



상대를 내편으로 만드는  
'설득 커뮤니케이션'

# CONTENTS

---

## 목차

### 01. 프로그램 소개

---

1-1. 워크숍 소개

1-2. 워크숍 커리큘럼



## YES를 이끌어내는 방법이 있다?

우리는 일상에서부터 비즈니스까지 설득의 상황들과 마주하는 시대를 살아가고 있습니다. 설득은 훈련과 기술이 필요합니다. 설득을 잘 하기 위해서는 상황과 사람을 내편으로 만들어야 하는데, 그렇다면 상대의 마음을 얻는 설득의 원리는 무엇이 있을까요?

갈등과 논쟁을 협력으로 바꿀 수 있는 설득 커뮤니케이션! 본 과정에서 심리학적 측면의 설득 이론과 전략적 커뮤니케이션 화법을 통해 설득의 달인이 되어보시기 바랍니다.

## 이 워크숍은 이런 키워드를 가지고 있어요.

#전략적 스킬

#실전스킬

#실전사례

#커뮤니케이션



## POINT

- 01 설득의 과정에서 필요한 실질적인 전략적 스킬 경험
- 02 현업에서 활용할 수 있도록 다양한 사례를 제공
- 03 상황별 실습으로 참여자의 몰입과 집중을 극대화

상대를 내편으로 만드는 '설득 커뮤니케이션' 이렇게 진행됩니다. | 총 운영시간 : 2시간



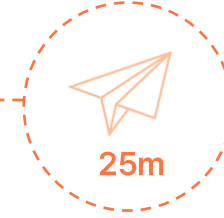
오리엔테이션

- 설득 커뮤니케이션 강사 및 강의 소개



심리학에서 배우는 설득과 커뮤니케이션

- 설득의 중요성과 이해
- 상대의 심리를 파악하는 방법



말하는 사람에 따라 달라지는 설득

- 설득이 어려운 3가지 이유
- 감정보다 욕구를 다스리는 방법
- 커뮤니케이션에서 요구보다 욕구가 더 중요한 이유



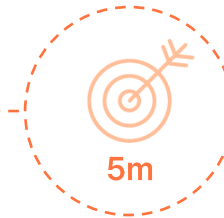
설득의 3가지 실전 스킬

- 베틱하라, 추가하라, 교환하라



설득 실전스킬

- 친밀한으로 다가가는 '미러링(Mirroring)'
- YES를 이끌어내는 특별한 화법
- 상대에게 가치를 느끼게 해주는 '의미 있는 양보'



마무리 시간

- 공유 및 피드백

**Thank you**