

당신에게 HOW를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

“똑같은 제품으로 영업 매출을 올리려면 어떻게 해야 할까?”

“직장에서 상사와 부하 직원을 어떻게 대하고 설득해야 할까?”

“업무 성과를 보고할 때 어떤 구성으로 이야기해야 할까?”

“정말 열심히 일했는데, 왜, 승진은 더디고, 연봉협상에서 남들보다 인상폭이 적을까?”

“우리 부서에 좀 더 많은 예산을 할당 받기 위해서 어떻게 해야 할까?”

“난 맨날 동료에게 당하고 산다. 어떻게 하면, 내가 리드할 수 있을까?”

“왜 나는 똑 같은 물건을 남보다 항상 비싸게 살까?”

우리가 비즈니스에서 겪는 많은 문제는
WHAT에만 신경을 썼지,

HOW는 모르기 때문에 발생합니다.

그 동안 여러분이 놓치고 지냈던
설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 워크샵에서 찾아가십시오.

열 다섯 분만 모십니다.

당신에게 **HOW**를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

“현대 비즈니스 아젠다를
깨뜨는 획기적인 아이디어
(Breakthrough Ideas for
Today’s Business Agenda)”

-하버드 비즈니스 리뷰

“75권의 가장 스마트한 비즈
니스 저서(75 Smartest
Business Books)”로 선정

-Fortune

“만약 모든 것을 협상이라는
선상에서 놓고 본다면, 로버
트 치알디니 박사 이외에 조
언을 구할 사람을 생각하기
힘들다”

-톰 피터스(Tom Peters)



사진설명: 로버트 치알디니 박사와
김호 대표, 2008년 10월 서울에서
열린 세계 지식포럼에서

세계 최고의 설득 트레이닝 프로그램

POP_설득의 심리학 워크샵

전세계 24개국에서 2백 만부 이상이 팔린 밀리언 셀러 <설득의 심리학(원제: Influence)>과 2008년 출시되자마자 화제를 불러 일으키고 있는 <설득의 심리학 2(원제: Yes! 50 Scientifically Proven Ways to be Persuasive)>.

수많은 사람이 <설득의 심리학>을 읽었지만, 그 모든 사람이 설득의 기술을 현실에서 사용할 수 있는 것은 아닙니다. 저자인 로버트 치알디니 박사가 이를 해결하기 위해 IAW(Influence At Work)를 통해 디자인한 세계 최고의 설득 프로그램 <POP-설득의 심리학> 워크샵을 국내에서도 소개합니다.

로버트 치알디니 박사로부터 직접 특별 훈련을 받은 20여명의 트레이너만이 현재 전 세계에서 <POP-설득의 심리학>을 진행하고 있습니다. 우리나라 최초이자 유일한 POP 트레이너(CMCT)인 더랩에이치 김호 대표가 오픈 워크샵을 엽니다.

기업 내부 워크샵으로 활용되는 본 워크샵을 접하기 힘든 분들에게는 최고의 기회가 될 것입니다. 워크샵을 성공적으로 마치신 분들은 미국 IAW에서 직접 수여하는 워크샵 수료증을 받게 됩니다.

당신에게 **HOW**를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

트레이너: 김호, CMCT, 더랩에이치 대표

“김호 대표를 파트너로 맞게 되어 정말 기쁩니다. 그와 어떤 프로젝트를 함께 하더라도, 그가 최고 수준의 역량을 보여줄 것이라 확신합니다. 한국에 계신 고객분들 역시 똑같은 확신을 갖게 되실 것입니다.”
(로버트 치알디니 박사, 설득의 심리학 저자, IAW 대표)

김호 대표는 2005년 <설득의 심리학>을 읽고, 그 해 가을 미국에서 열린 POP 워크샵에 참가했습니다. 비즈니스 현실에서 바로 적용할 수 있다는 장점에 매료되어, 2008년 그 자신이 직접 우리나라 최초이자 유일하게 트레이너 자격(CMCT)을 받아 한국에 POP_설득의 심리학 워크샵을 소개하게 되었습니다. 설득의 기술을 가장 적극적으로 활용하는 PR업계에서, 단일 PR 컨설팅사로는 세계 최대인 에델만의 한국 대표를 역임하였으며, 국내외 CEO 및 임원, 오피니언 리더 등을 대상으로 위기관리와 리더십 커뮤니케이션 분야에서 수많은 워크샵과 트레이닝을 진행해오고 있습니다.



사진설명: POP_설득의 심리학 워크샵 진행중인 김호 대표



사진설명(좌측부터): 미국에 위치한 IAW본사에서 트레이닝을 마치고, 로버트 치알디니 박사와 함께 한 김호 대표; 김호 대표의 설득의 심리학 공인 트레이너 인증서



“30년 동안 강의, 트레이닝, 컨설팅 경험을 해 왔지만, 김호 대표와 같은 프로페셔널리즘, 지식, 워크샵 진행 기술을 가진 트레이너를 만나기는 쉽지 않습니다... 김호 대표가 진행하는 설득의 심리학 워크샵을 놓치지 마시길 강력하게 권합니다.”
(그렉 나이더트 박사, 아리조나 주립대 심리학과 교수, IAW 트레이닝 디렉터)

주요 약력

- . 더랩에이치(thelabh.com) 창립자 겸 대표 코치
- . 국내 최초이자 유일한 CMCT (설득의 심리학 워크샵 트레이너 자격)
- . 오길비 헬스, 파트너(People & Organization Development) 겸직
- . 세계 3대 PR컨설팅사 에델만(Edelman) 한국 대표 역임, 전세계 최고 오피스상(05'), 3년 연속 에델만 코리아 사상 최고 매출 달성
- . 한국 MSD 커뮤니케이션팀장 역임
- . KAIST 문화기술대학원 박사과정(위기 커뮤니케이션; 2008~현재)
- . 서강대학교 영상대학원 겸임교수(2005-06)
- . 이화여대, KAIST 강의(2008)
- . 테터앤미디어 파트너 블로거(hohkim.com)

당신에게 **HOW**를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

일시 및 장소

일시:

7월 9일(목): 0900 ~ 1800

7월 10일(금): 0900 ~ 1800

장소:

프레이저 플레이스 센트럴 -
서울 2층 컨퍼런스 룸

전화: 02-2220-8888

주소: 서울시 중구 의주로 1가

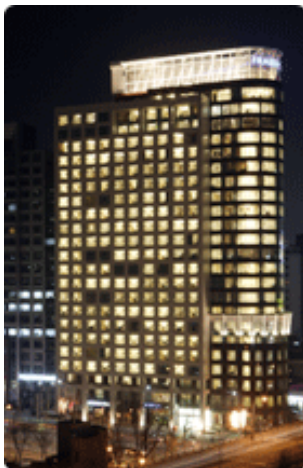
202번지 (지하철 2호선

시청역 10번 출구, 5호선

서대문 역 6번 출구; 중앙

일보사 맞은 편 위치; 무료 주차
가능)

Fraser Place Central-Seoul은 서
소문 사거리 중앙 일보사 맞은
편 서울 중심가에 위치한 서비스
레지던스로, 여타 호텔과는 달리
매우 조용한 환경으로 워크샵에
최적입니다. 40명을 수용할 수
있는 공간에 15명 만이 모여
이틀 동안 설득의 과학을 현실
속에서 어떻게 활용할지 배우게
됩니다.



Fraser Place Central Seoul 야경

워크샵 신청 방법

본 워크샵은 최대한의 교육 효과를 위해 15명으로 참여 인원을
제한하며, 선착순으로 모집합니다. 참여를 원하시는 분께서는
먼저 신청료를 아래 계좌로 입금해주시고, 이메일
(yespopworkshop@gmail.com)로 연락 주시면 됩니다.

(15명 정원 이후에 입금된 신청료는 즉시 반납해드립니다)

외환은행 630-005669-471

예금주: (주)김호더래버러토리

워크샵 비용: 165만원(부가세 포함)

2009년 5월 31일까지 조기 신청하시는 경우에는 특별 할인이
적용되어 150만원(부가세 포함)만 납부하시면 됩니다. 또한, 2인
이 함께 신청하실 경우에는 145만원/1인, 3인부터는 140만원/1
인(모두 부가세 포함)으로 할인됩니다. (할인혜택 모두 5월 31일
까지 적용)

워크샵 비용 포함 사항:

/ 15명 이하 소규모로 이루어지는 16시간의 집중적인 워크샵

/ 수료 시 미국 IAW에서 인증하는 수료증

/ 35만원 상당의 POP 워크북

/ 치알디니 저 <설득의 심리학>과 <설득의 심리학 2>

/ POP 포켓 가이드

/ 이틀간의 점심 식사 및 음료수

/ 무료 주차

<참조> 본 워크샵을 위해 IAW 미국 본사와 가이드라인과 진행
등을 모두 논의하며, 수료증도 IAW에서 참가자 개인별로 모두
발행하게 됩니다. 이에 따라, 신청 후 취소할 경우, 2009년 5월
9일까지는 100% 환불해드리나, 그 이후(5월 10일 부터)에 취소
하실 경우에는 15만원의 수수료가 청구 됩니다. 워크샵 개최
2주 전인 6월 25일 이후 취소하실 경우에는 30만원의 수수료가
청구됩니다.

당신에게 **HOW**를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

“책을 읽을 때와는 커다란 차이가 있었다... 정말로 실용적인 프로그램이다.”

“이런 기회를 잃는다면, 미래에 큰 후회를 할 것 같다...”

“필수 트레이닝으로 추천하고 싶다.” (2008년 워크샵 참석자 피드백 중)

보다 상세한 내용은

POP_설득의 심리학
워크샵 공식 블로그

popworkshop.kr

을 참조하시기 바랍니다.

POP_설득의 심리학 관련 Q&A

1/ 왜 POP(Principles of Persuasion) 워크샵이 "세계 최고의 워크샵"이라는 것이지요?

로버트 치알디니 박사는 설득 분야에 있어 현존하는 사회심리학자 중 가장 자주 인용되는 세계 최고의 학자입니다. 권위 있는 <하버드 비즈니스 리뷰>는 치알디니 박사의 연구를 '현대 비즈니스 아젠다를 꿰뚫는 획기적인 아이디어'라고 평가했으며, <포춘>지는 '75권의 스마트 비즈니스 저서'중 하나로 <설득의 심리학>을 꼽았습니다.

가장 영향력 있는 경영 컨설턴트인 탐 피터스(Tom Peters)는 협상에 있어 그가 의지할 수 있는 사람은 로버트 치알디니뿐이라고 이야기한 바 있으며, 또한, 투자의 귀재 워렌 버핏은 <설득의 심리학>을 영향력에 관한 최고의 책으로 권할 정도입니다. 지금까지 전세계적으로 24개국 이상에서 2백만 부 이상이 팔렸습니다.

POP 워크샵은 설득에 대한 60년 이상의 리서치 결과를 종합하여, 과학적인 원칙을 적용시킨 구체적 기술을 트레이닝하는 것으로, 일부 전문가가 자신의 개인적 경험과 의견을 바탕으로 교육하는 일반 트레이닝과는 확연히 차별화됩니다. 철저한 과학적 검증에 의해 보편성을 인정받은 워크숍이기에 누구나 배워서 활용할 수 있는 최선의 프로그램입니다.

2/ <설득의 심리학>을 한 세 번쯤 읽으면 되지 않을까요? 굳이 트레이닝을 받아야 할 이유는 뭐지요?

제가 <설득의 심리학>을 읽고 처음 미국에서 POP 워크샵에 참가한 것이 2005년이었습니다. 책을 읽을 때만 해도 그 원칙을 알고 있다고 생각했지만, 트레이닝을 받으면서 뚜렷한 차이점을 알 수 있었습니다. 기본적으로 <설득의 심리학>은 설득을 당하는 사람의 입장에서 쓰여진 책입니다. 즉, 책을 읽는 독자는 "맞아... 나도 저렇게 당한 적이 있어..."라는 느낌을 받을 것입니다. 반면, POP 워크샵은 다른 사람을 설득해야 하는 입장에서 디자인된, 매우 구체적인 테크닉을 다루는 워크샵입니다. 책을 읽는 것은 원칙들을 이해하는데 도움이 됩니다. 하지만, 이를 현실 속에서 어떻게 사용할 수 있는가는 워크샵을 통해서 구체적으로 배우실 수 있습니다.

참고: IAW 미국 본사의 김호 대표 워크샵 영문 소개 자료

<http://www.principlesofpersuasionworkshop.com/kim/index.htm>

당신에게 HOW를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

**2009년 3월 오픈 워크샵
종합 평가 결과**

워크샵 내용: 5/5
교재 내용: 4.2/5
연습 문제: 4.2/5
워크샵 진행자: 5/5
전반적인 워크샵: 4.8/5

TESTIMONIAL: 참석자분들의 공개적인 피드백

"우리가 평소에 많이 경험한 것을 다시 한번 일깨워주는 과학적인 접근 방식이 너무 맘에 든다. 그리고 이번 워크샵을 통해 본인 스스로 직장 뿐 아니라 모든 사회생활에 있어 많은 도움이 될 것 같다." (한국 MSD, 손원형 상무)

"본 워크샵을 통해 커뮤니케이션에 대한 생각이 180도 변화되었습니다." (샤우트 커뮤니케이션즈 코리아, 신대철 AE)

"책 속에 담겨있던 지혜가 생생하게 전달되는 놀라운 경험입니다. 서가에 두지 말고 머리에 담고 싶은 분들에게 추천해 드리고 싶습니다." (파맥스 오길비 헬스월드, 이강우 이사)

"개인생활과 회사 비즈니스에 복합적으로 적용할 수 있는 유용한 6 가지 법칙을 통해 새로운 세계를 찾게 된 좋은 과정" (니더스, 임승호 대표)

"워크숍에서 배운 '설득의 심리학' 6 가지 법칙이 오랜 기간동안 관찰되어진 다양한 사례를 통해 추출된 '과학'이었음을 알게 됐습니다. 생활에서 보다 다양한 관계를 맺고, 발전적 관계를 가져올 수 있다는 기대를 갖습니다." (경향신문, 정혁수 기자)

"다른 사람의 입장을 이해하는데 도움이 되었습니다. 사람들에게 보다 좋은 파트너가 될 수 있을 것 같습니다." (맥켄 헬스 케어 이문숙 차장)

"실질적 경험과 이론을 토대로 비즈니스에 바로 접목이 가능하다." (태인컨설팅 우영만 대표)

"관계속에서 성공을 원한다면, 이 워크샵에 참여하기를 권한다." (DNSC 김홍석 이사)



(사진 설명: 2009년 3월 20-21일 열린 오픈 워크샵 중)

당신에게 **HOW**를 알려주는 세계 최고의 과학적 솔루션

POP-설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 7월 9일(목)-10일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®



"현장에서 직면했던 문제들의 포인트를 찾을 수 있는 계기가 되었습니다." (주식회사 한국인식기술, 송은숙 대표)

"명강의에 감탄~" (마콜 이보형 부사장)

"설득에 대한 이해 및 접근을 할 수 있으며 설득에 대한 정리가 명쾌하게 되어있습니다." (농협정보시스템 허가영 팀장)



"비즈니스 회사 생활에 있어 많은 도움이 될 것 같습니다. 특히 relationship 개선에 있어 원칙 제시가 적용 가능..."

(베인앤컴퍼니 서지연 팀장)

"많은 고민을 해결하려고 할 때 고민해결의 방향을 설정할 수 있을 것 같습니다." (크린테크 민우 부장)



"원칙을 가지고 설득에 접근하게 되어 더욱 명료한 커뮤니케이션을 할 수 있게 되었다. 새로운 커뮤니케이션 무기를 장착한 느낌이다." (에델만 황상현 과장)

(사진 설명: 2009년 3월 20-21일 열린 오픈 워크샵 중)

POP_설득의 심리학 문의:

YesPopWorkshop@Gmail.com

김 호, CMCT(Cialdini Method Certified Trainer)

설득의 심리학 공식 블로그: popworkshop.kr