

# 생활 속의 계약과 협상

교과목명	국문명 : 생활 속의 계약과 협상 영문명 : Contract and Negotiation in Daily Life	이수학점	3학점
담당교수	심상렬 (광운대학교 동북아통상학부)	개설학기	2015-1학기
권장학과	전학과	권장학년	전학년

개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 국경 없는 글로벌 무한경쟁 시대에서 성공적인 계약 및 협상 능력은 개인, 기업, 국가의 생존과 직결되는 경우가 많다.</li> <li>○ 본 과목은 일상생활에서 발생하는 각종 상거래 관련 계약 및 협상에 관한 이론적, 실무적 지식의 체계적인 습득과 국내외 사례 분석 등을 통해 전략적 사고 방식과 현장 적용 능력을 높이는데 기여하고자 한다.</li> </ul>
----	--

학습목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약 및 협상의 개념과 특징, 구성요소 등에 대한 이론적 지식을 습득한다.</li> <li>○ 성공적인 계약 및 협상의 절차, 전략 등에 대한 실무적 식견을 함양한다.</li> <li>○ 국내외 사례분석을 통해 계약 및 협상 관련 현장 적용 능력을 제고한다.</li> </ul>
------	--

강의교재	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 김석철, 무역계약론, 두남, 2013</li> <li>○ 전경근, 생활법률, 박영사, 2009</li> <li>○ 안세영, 글로벌 협상전략, 박영사, 2013</li> <li>○ 전성철·최철규, 협상의 10계명, 웅진윙스, 2011</li> </ul>
------	---

보조교재	
------	--

구분	배점	
평가방법	중간시험(%)	25%
	기말시험(%)	25%
	출석(%)	20%
	과제(%)	30%
	퀴즈(%)	-
	토론(%)	-
	팀프로젝트(%)	-
	기타(%)	-
합 계		100%

※ 평가방법 및 배점은 담당교수재량에 의해 변경될 수 있습니다.

주별 강의내용		
주	학습단원	학습내용
1주	계약의 개념 및 종류	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약의 개념 및 기본원칙</li> <li>○ 계약의 유형 및 종류</li> </ul>
2주	국내외 계약의 특징 및 관련 규범	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 국내계약의 특징 및 관련 규범</li> <li>○ 국제계약의 특징 및 관련 규범</li> </ul>
3주	계약의 성립 및 효력발생요건	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약의 성립</li> <li>○ 계약의 효력발생요건</li> </ul>
4주	계약의 명시조건 및 묵시조건	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약의 명시조건</li> <li>○ 계약의 묵시조건</li> </ul>
5주	계약의 위반 및 분쟁해결	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약의 종료 및 위반</li> <li>○ 클레임 및 분쟁해결</li> </ul>
6주	계약의 위반 및 분쟁해결	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약의 종료 및 위반</li> <li>○ 클레임 및 분쟁해결</li> </ul>
7주	계약서 작성 사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 계약서 작성 시 체크포인트</li> <li>○ 계약서 작성 사례</li> </ul>
8주	중간시험	
9주	협상의 본질 및 5대 요소	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 협상의 본질과 특징</li> <li>○ 협상의 5대 요소</li> </ul>
10주	협상의 주요 이론	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 휘셔-유리 및 레위키 협상이론</li> <li>○ 퍼트남의 2단계 이론 및 게임이론</li> </ul>
11주	협상가의 7대 오류 및 바람직한 자질	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 협상가의 7대 오류</li> <li>○ 협상가의 바람직한 자질</li> </ul>
12주	협상의 4단계 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1단계 및 2단계 협상전략</li> <li>○ 3단계 및 4단계 협상전략</li> </ul>
13주	협상에서의 도덕성과 기만적 협상전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 협상에서의 도덕성</li> <li>○ 기만적 협상전략</li> </ul>
14주	다문화 협상 및 커뮤니케이션 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 다문화 협상전략</li> <li>○ 커뮤니케이션 전략</li> </ul>
15주	협상의 심리학 및 10계명	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 협상의 심리학</li> <li>○ 협상의 10계명</li> </ul>
16주	기말시험	