15. 똑부러지게 비즈니스 스피치하기

- 설득과 협상의 상황에서 적용할 수 있는 실전 전략을 직접 구현해 봄으로서 비즈니스 스피치에 유용하게 적용할 수 있다.
- 회의 스피치 원칙을 통해 바람직한 회의를 진행할 수 있다.

1. 설득을 위한 스피치

- 설득이란 상대방에게 내 쪽의 이야기를 듣게 하는 것이다.
- 사람을 설득할 때에는, 논리적, 사람의 감정, 사람의 인격 이 세가지를 이루는 토포이(TOPOI)법칙을 따라야 한다.
- '보이지 않는 것이 보이는 것을 지배한다' 라는 말처럼 보이지 않는 세세한 곳까지 분석을 해서 결과물을 만들어 내야 한다.

2. 협상을 위한 스피치

- 설득과 협상의 차이는, 설득은 내가 원하는 결과물을 얻는 것이라면 협상은 둘 다 WIN-WIN 하는 결과물을 만드는 것이다.
- BATNA, 협상에서 제 1안이 성사가 안될 때에는 가장 좋은 대안을 준비해야 한다.
- PAR기법, 감정을 자극해서 조금씩 협상해 가는 것도 협상의 유용한 방법이다.

3. 회의에 필요한 협상과 설득의 사례

- 오프닝으로 회의주제에 관한 관심을 끈다.
- 회의진행은 쉽고 알아듣기 좋게 말을 하는 것이 중요하다.
- 결론을 먼저 던지는 것도 원활한 회의를 이끄는 방법이다.