

現場担当者のための能力向上研修会（2日間コース）

CPDS認定研修

社団法人 愛知県建設業協会

時 間	1 日 目
9:00	1. オリエンテーション
9:15	2. コミュニケーションと対人能力（解説とグループ演習）
	1) 現場代理人は商売人的センスが求められる 2) 対人能力の基本はコミュニケーション 3) 「話し方」と「聞き方」の練習 ～現場におけるチームワーク、協力会社への指導力、近隣とのコミュニケーション、発注者への提案力など、身近な例を取り上げて解説と演習をする～
12:00	
	昼 食 ・ 休 憩
13:00	3. うまい説明と技術の基本（演習とロールプレイ）
	1) 質問にわかりやすく答えられるか ・鉄筋かぶり・良いコンクリート・土の仮置他 2) 信頼される対応力 ・発注者への報・連・相 ・近隣からの苦情 3) 総合評価入札への説明（ヒアリング） ～施工の裏づけ、知識が土台となって、信頼される説明ができるそれを磨くことが重要である～
	4. ケーススタディ（グループ演習と発表）
	1) 近隣での工事説明 2) 発注者からの要求対応 ～グループごとに自分たちの体験を話し合っ、工事円滑化に向けた方法を見つけていく～
17:00	

