

CPDS 認定 14 ユニット

平成 25 年度 第 2 回

現場代理人のための能力向上研修会 上級コース（2 日間）

研 修 の 趣 旨

現場代理人の中には、対人能力の弱い人が多く見受けられます。なぜならば、一般的に人を相手に商品を販売するような営業活動を苦手としているので、技術系の建設業の仕事を選んだという人が多いからです。

つまり、自分から積極的に何かを主張したり、他人の話を聞いてそれを関連する人に伝えるというような、人と人との交流を図るような仕事をする事より、物を黙々と作ったり、図面を書いたりする方が自分に適していると思っているからです。

しかし、会社に入社して数年、現場代理人として、建設現場の責任者として着任した時、会社は営利企業として機動性のある人物を求めるのです。

その意味で、平成 21 年度より、(一社) 愛知県建設業協会では、本研修を開設することとなりました。

この研修では、現場代理人の本格的な意識改革を進め、工事運営を円滑にかつ利益確保に向けた舵取りをする実践力を高め、なおかつ演習、討議、発表を通して自分の考えを説明し、マネジメントの本質に迫り、担当者に強く求められる発注者とのコミュニケーション能力を高め磨くことを狙い、発注者への変更提案や近隣との交渉、工事を円滑に進めるための対人能力などを身につけていただきます。

総合評価方式が本格導入されている公共事業、コスト競争の激しい民間工事でも、コミュニケーションやマネジメントの取り方次第で高い評価につながります。このような時代要請にも対応できる現場代理人（管理技術者・中間管理職）を実践的な演習、ロールプレイングを通じて育成していきます。

以 上