

平成 22 年度 第 3 回
現場担当者のための能力向上研修会(2日間)
CPDS 認定

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、(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、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、コミュニケーション能力を磨くことで、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担当者(現場代理人)を実践的な演習、ロールプレイングを通じて育成して行きます。

以 上

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 : 0 0	1. オリエンテーション
9 : 1 5	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～
1 2 : 0 0	
	昼 食 ・ 休 憩
1 3 : 0 0	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～
1 7 : 0 0	

