

平成 22 年 11 月 5 日

会員・地区会員各位

社団法人愛知県建設業協会
専務理事 山川 伸次
(公印省略)

CPDS 認定

第 4 回 現場担当者のための能力向上研修会のご案内

拝啓 貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、標記研修会を次のとおり開催いたします。本研修は、今後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磨くことを狙いとしております。

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、コスト競争の厳しい民間工事でもコミュニケーションのと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。

今回は研修内容を充実し、より高度な人材育成ですので、ぜひこの機会に貴社現場担当者の参加をご高配ください。

敬 具

記

1. 開催日時 : 平成 22 年 12 月 7 日 (火) ~ 8 日 (水) の 2 日間
8 : 45 ~ 17 : 00
2. 講習会場 : 金山プラザホテル (セミナープラザ)
名古屋市中区正木 3-7-15 (TEL : 052-331-6411)
3. 募集人数 : 48 人 (定員になり次第締め切ります)
4. 対象者 : 中堅現場担当者
5. 受講料 : ①会員 : 5,000 円 ②地区会員 8,000 円 ③非会員 12,000 円
(テキスト代金込み)
6. 申込み先 : 別紙申込書を F A X にてお送りください。当方より受講手続完了の連絡後、
受講料を下記口座へお振込下さい。
7. 振込先 : 三菱東京 U F J 銀行 上前津支店 普通 5 3 6 2 7 3
社団法人 愛知県建設業協会
(振込手数料は貴社でご負担ください)

お問合先 : (社) 愛知県建設業協会 担当 中村・堅田
TEL : 0 5 2 - 2 4 2 - 4 1 9 1 FAX : 0 5 2 - 2 4 2 - 4 1 9 4

CPDS認定 第4回現場担当者のための能力向上研修会

受講申込書

平成22年12月7日(火)・8日(水) 金山プラザホテルにて8:45開催

番号 ※注1	受講者氏名	性別	最終学歴	職業区分	所属先に○印を付けてください		
					正会員	地方団体	非会員
		1. 男 2. 女	1. 大学院 2. 大学 3. 短大 4. 高専 5. 専門学校 6. 高校 7. その他	1. 技術職(建築) 2. 技術職(土木) 3. 技術職(その他)			
		1. 男 2. 女	1. 大学院 2. 大学 3. 短大 4. 高専 5. 専門学校 6. 高校 7. その他	1. 技術職(建築) 2. 技術職(土木) 3. 技術職(その他)			
		1. 男 2. 女	1. 大学院 2. 大学 3. 短大 4. 高専 5. 専門学校 6. 高校 7. その他	1. 技術職(建築) 2. 技術職(土木) 3. 技術職(その他)			
		1. 男 2. 女	1. 大学院 2. 大学 3. 短大 4. 高専 5. 専門学校 6. 高校 7. その他	1. 技術職(建築) 2. 技術職(土木) 3. 技術職(その他)			
		1. 男 2. 女	1. 大学院 2. 大学 3. 短大 4. 高専 5. 専門学校 6. 高校 7. その他	1. 技術職(建築) 2. 技術職(土木) 3. 技術職(その他)			

加入先地方団体名記入欄 ※注2

<受講料> ①会員 : 5,000円 ②地区会員 : 8,000円 ③非会員 : 12,000円

<連絡先>

〒

住所

ふりがな

会社名

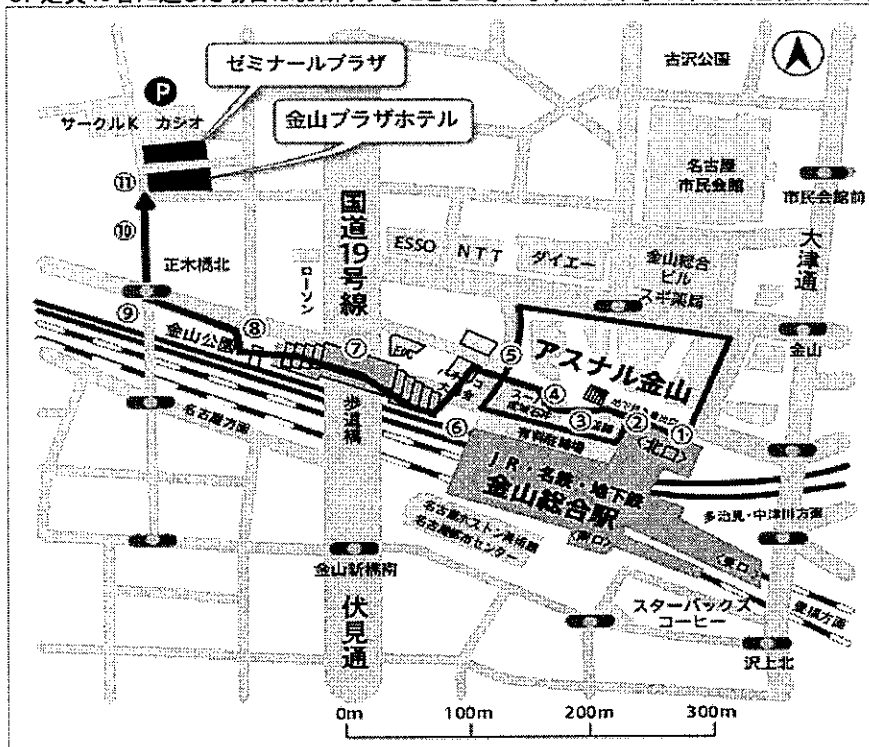
TEL

FAX

連絡担当者名

(その他)

- ※注1「番号」欄は記入しないで下さい。 2. ※注2「地方団体会員」様は加入団体をご記入ください。
- 当方から受講手続完了の連絡後、受講料のお振込をお願いします。
- 性別、最終学歴、職務区分については、該当個所に○を付けてください。 5. 当日は筆記用具をお持ちください。
- 定員48名に達した場合はお断りすることもございますので、その節はご連絡致します。



金山駅北口出て左折、アスナル金山を抜け左折します。国道19号線にかかる歩道橋を渡り前方の信号「正木橋北」を右折すると右前方にゼミナルプラザが見えてきます。徒歩:約7分

〒460-0024
愛知県名古屋市中区正木3-7-15
TEL 052-331-5411

平成22年度 第4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に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
9:00	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	

時 間	2 日 目
9 : 0 0	1. トラブル対応への対人能力（グループワークと発表） 1) トイレが臭いとクレーム（引渡し後） 2) 近隣からの騒音、振動 3) 行程からの大幅遅れ ～事例に基づき、トラブルを上手く解決するコツを身につける。 自分たちの体験を話し合う～ 2. 知っておくべき法律知識（解説） 1) 現場代理人が身につけるべき知識 ① 建設業法と現場代理人、配置技術者の役割・責任 ② 労働安全衛生法の現場の責任範囲 ③ 民法における工事請負雄の意味 ・担保責任（民法636条） ・請負 ・変更と追加 ・日照権、境界、目隠し など
1 2 : 0 0	
	昼 食 ・ 休 憩
1 3 : 0 0	2) 求められる代人の交渉テクニック ～法的対処とビジネスのスタンスを身につける～ 3. 変更提案と折衝力（グループワークとロールプレイ） 1) 公園の仮囲い 2) 造成のL字擁壁の変更 3) 協力会社の取極め交渉 ～実践の提案例、コスト追求、取極め交渉をグループワークにて 演習する～ 4. 復習
1 7 : 0 0	

<研修担当講師>

(株)日本コンサルタントグループ

建設産業システム研究所 部長コンサルタント 中村 秀樹