

現場代理人の折衝力強化研修会

(社)東京建設業協会
東京土木施工管理技士会

現場代理人に今、最も要求されるのが対人センスです。その中でも取極交渉、変更提案交渉、トラブル・クレーム対応など利益に直接影響する対人能力が不可欠です。

本講座は交渉ごとを円滑にするために、実務での実例を中心にディスカス（相互意見交換）、ロールプレイ（役割模擬演習）、体験発表を通して、実践的な対人能力の強化を目的とします。

奮ってご参加ください。

※本研修会は、CPDS認定講習（6ユニット）となります。

開催日

○第1回 平成23年6月9日(木) 10時～16時30分 (9時30分より受付)

○第2回 平成23年7月13日(水)

※どちらかの回を選択してください。

会場（両日とも）

飯田橋レインボービル 2階中会議室 新宿区市谷船河原町11

講師

中村 秀樹 氏 (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コンサルタント研究部長

名古屋工業大学土木工学科卒業後、住友建設(現:三井住友建設)にて工事・設計・技術営業の経験を経て、現職に至る。主に現場代理人の工事マネジメント、施工現場力の育成指導、コミュニケーション教育などを専門とし活躍されている。

内容

1. 何故、現場代理人に折衝力が求められているのか

- 1) 現場代理人を取り巻く環境変化
- 2) 発注者(施主)、近隣及び協力会社から要求される能力
- 3) 利益を生む変更提案力

2. 現場代理人の折衝力とは

- 1) 折衝に必要な話し方、接し方
- 2) 折衝力を使ったケース別対応例
- 3) 折衝のテクニック
- 4) 折衝力自己チェック&課題抽出

3. 現場代理人の折衝演習(ケーススタディ、ロールプレイ)

- 1) 近隣からの苦情への対応(上手な工事説明)
- 2) 追加工事・変更工事の上手な交渉(利益向上のコツ)
- 3) 工事トラブルを防ぐ対応(法的知識の習得)
- 4) 協力会社の取極め向上(両社に有利なwin-win交渉)

4. まとめ

対象

現場代理人の方

受講料

○東京建設業協会・東京土木施工管理技士会会員：無料

○非会員：10,000円(税込み：当日受付でお支払いください)

定員・申込方法

- ・定員36名
- ・申込用紙にご記入の上、FAX(03-3555-2170)にてお申込みください。
- ・受付後、受付印・受付番号を記入の上、返信させていただきます。
- ・定員に達した場合などで、受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・本研修はグループ形式での演習も含まれているため、少人数で開催いたします。
1社あたり2名までのお申込みに限らせていただきます。
※多数の申込みが予想されますので、当日必ずご出席いただける方のみお申し込みください。
※申込み受付後、万一欠席される場合は至急ご連絡ください。

問合せ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170
〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-5-1 東京建設会館5階
当協会の各種研修会はホームページ <http://www.token.or.jp> にて案内しております。