

# 折衝力強化講習会

現場代理人など工事担当者が利益創出・コストダウンを図るためには、施主・部下・協力会社・資材購入先など多くの工事関係者に対する折衝力が大きくものをいいます。しかし技術者は、技術力向上の関心や機会は多くても、対人折衝能力向上の関心や機会は低いものです。

建設会社は現場でしか利益を創出することができません。言い換えれば現場代理人の折衝力如何によって、創出される利益に大きな差が出てしまいます。本企画では、現場における折衝の必要性和ポイントの理解、ケーススタディを通じて具体的な折衝能力の習得・自分の対人スキルの認識等により利益創出・コストダウン力を高め折衝力向上につながる講習会を企画しました。

この機会に関係各位のご参加を得られますようご案内申し上げます。

※折衝=外交せつしょうその他の交渉の、相手との談判・かけひき。相手が衝ついて来る鋭先へこさきを折る意。  
(岩波 国語辞典 第5版)

## 開催日時

平成16年5月19日(水) 午前10時～午後4時30分(午前9時30分より受付)

## 内 容

- |                     |                  |
|---------------------|------------------|
| 1.折衝能力と人間関係づくり      | 2.折衝場面のケーススタディ   |
| 1) なぜ現場代理人に折衝力が必要か  | 1) 施主(発注者)への折衝練習 |
| 2) 事例による折衝能力チェック    | 2) 協力会社への折衝練習    |
| 3) 工事管理における折衝力のポイント | ・現場営業            |
| 4) 近隣対策と折衝力         | ・変更提案(VE提案)      |
|                     | ・技術説明            |
| 3.自分の特性をつかんでおこう     | 4.まとめ            |
| 1) 自己の対人スキル診断       |                  |

## 講 師

株式会社日本コンサルタントグループ

建設産業システム研究所 経営コンサルタント 石原勝信氏

東京電機大学工学部建築学科卒。専門分野:建築工事予算・原価管理システム

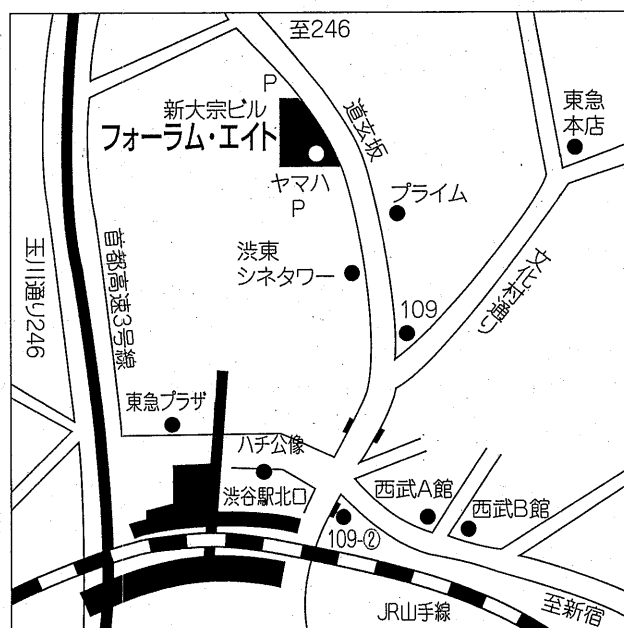
策定・実践指導、コストセンターとしての購買システムの策定、コストダウンに向けての作業所支援システム強化指導、協力業者 生産性管理 能力向上プロジェクト指導、受注支援システム策定・指導、現場代理人の近隣対策。

## 申込方法

- ・定員50各
- ・申込書によりFAX(03-3555-2170)にてお申込み下さい。
- ・申込が受け付けられますと、申込書に受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・申込が(定員等の都合により)受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・当日は申込書をご持参下さい。

## 会場

渋谷区道玄坂2-10-7 フォーラム8 10階 1010会議室〔TEL03・3555-6041〕



JR山手線・地下鉄半蔵門線・銀座線  
渋谷駅八子公口徒歩7分

## 問合せ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL03・3552・5656 FAX03・3555・2170)

〒104-0032 中央区八丁堀2-5-1東京建設会館5階

各種研修会等のご案内については、東建ホームページ (<http://www.token.or.jp>) に掲載しております。