

平成30年度 第4回経営革新講座【CPDS 認定講習5ユニット】  
一流の現場代理人に必要な能力と伸ばし方

岩手県建設業協会では、岩手県と共催で標記講座を開催いたします。

本講座では、現場代理人次第で会社の営業利益が大きく変わることから、会社に大きな利益をもたらす現場代理人の特性とそれを伸ばす方法について、具体例を出しながらロジカルな側面を含めて解説いたします。

この機会に是非ご参加くださいますようご案内いたします。

記

【日時・場所】 ①8月1日（水） 10：00～16：00

盛岡会場：岩手教育会館カンファレンスルーム200

（盛岡市大通1丁目 1-16 TEL：019-623-3301）

②8月2日（木） 10：00～16：00

奥州会場：奥州市文化会館Zホール2階会議室

（奥州市水沢佐倉河字石橋41番 TEL：0197-22-6622）

【講師】 株式会社石岡組 専務取締役 石岡 秀貴 氏

【内容】 受講申込書に詳細を記載しております。

【主催】 岩手県・一般社団法人岩手県建設業協会

【後援】 一般社団法人岩手県建設産業団体連合会

【対象】 岩手県内に事業所を持つ建設業許可業者（経営幹部、現場代理人等）

【申込期限】 7月27日（金）まで

【受講料】 1人当たり 1,000円（税込）

【定員】 各会場50名（定員になり次第受付を終了いたします。）

【申込・問合せ先】 別紙申込書に必要事項を記載の上、FAX等でお送りください。

一般社団法人岩手県建設業協会経営支援センター

TEL 019-653-6111 FAX 019-653-6113

# 受講申込書

平成30年度 第4回経営革新講座【CPDS 認定講習】  
一流の現場代理人に必要な能力と伸ばし方

※CPDS 5ユニット ※講習後に受講証明書を配布いたします。

## 《主な項目》

- 1 生産性の高い一流の現場代理人の3つの能力
  - (1)現場代理人の本質業務は、プロジェクトマネージャー
  - (2)一流の現場代理人は、計画力・交渉力・財務力が一流である
- 2 生産性を高める計画力
  - (1)計画力が代理人の能力、業務で最も重要な理由
  - (2)計画力のある現場代理人の生産性は、300%以上違う
  - (3)計画力を伸ばす方法
- 3 一流の現場代理人の交渉力
  - (1)交渉力があると、現場の生産性は段違い
  - (2)設計変更は、現場代理人の最重要業務である
  - (3)交渉力を伸ばす方法
- 4 一流現場代理人の財務力
  - (1)現場の目的は、儲けること
  - (2)財務力とは、価値判断をロジカルに出来ること
  - (3)財務力を伸ばす方法

会社名		
氏名		
氏名		
TEL		
受講場所 選 択	① 盛岡会場 8月1日(水) 岩手教育会館カンファレンスルーム	② 奥州会場 8月2日(木) 奥州市文化会館Zホール

※ご希望の会場に○を付けて下さい。

一般社団法人岩手県建設業協会

FAX 返信先 019-653-6113