

《令和6年度 第2回経営革新講座》

現場代理人の交渉力・設計変更・創意工夫

～説得性、納得性の高い～提案をするために～

本講座は、若手及び中堅の社員を対象として、工事現場における設計変更や提案、交渉の場面などで活かすための対人能力「コミュニケーション力」の強化を行います。

提案折衝のコツ、実務に近い事例演習を通じて、工事に応用する情報を解説いたします。

ぜひこの機会にご受講くださいますようお願いいたします。

【日 時】 令和6年 7月29日(月) 10:00～16:00
CPDS 5ユニット 建築・設備施工管理CPD 5単位

【会 場】 岩手県建設会館 6階大会議室(盛岡市松尾町17-9)

【講 師】 日本コンサルタントグループ 中村 秀樹 氏

【主 催】 岩手県・一般社団法人岩手県建設業協会経営支援センター

【後 援】 一般社団法人岩手県建設産業団体連合会

【対 象】 県内に事業所を持つ建設業許可業者の技術者、経営者、経営幹部等

【定 員】 50名 ※7月22日(月)締め切り

【受講料】 1,000円(税込) 受講料は当日受付でお願いいたします。

【申込問先】 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》

《令和6年度 第2回経営革新講座》

現場代理人の交渉力・設計変更・創意工夫

～説得性、納得性の高い～提案をするために～

講義時間 7月29日(月) 10:00～16:00

会 場 岩手県建設会館6階大会議室

講習内容

1. 技術者の役割と求められる能力
 - ①発注者との関係とフロントローディング
 - ②技術者に求められる像
2. 発注者とのコミュニケーション
 - ①良いコミュニケーションとは
 - ②現場代理人に求められる多様な説明力
 - ③論理的な考えと伝える力を強くする
3. グループ演習(ロールプレイング実習、Case検討、グループ討議と提案)
4. 現場運営上のアドバイス
 - ①見積作成のポイント
 - ②VE提案のポイント
 - ③設計変更のポイント

【会社名】	
【電話番号】	
【氏名・役職】	
【氏名・役職】	
備 考	