

福 建 協 技 第 146 号
平成30年12月3日

各 支 部 長 様

一般社団法人福島県建設業協会
会 長 小 野 利 廣
(公 印 省 略)

「若手技術者のための指示・命令スキル、交渉スキル向上講座」
(CPDS対象)の開催について

時下 益々ご清栄のことと存じ上げます。

さて、現場代理人として、仕事を円滑に進めるためには、技術力はもとより、施工現場内の担当職員や作業員に対して的確な指示・命令の仕方、施主・発注者や協力会社に対して双方の合意形成が図れるよう、コミュニケーションスキルを高めることが必要です。

そこで、本講座は①コミュニケーション力（効果的なコミュニケーションの発揮）②聴く技術（相手を受け入れ好感度を上げる）③話す技術（話し方のポイント）④交渉術の向上を目的に開催いたします。

なお、本講座は（一社）全国土木施工管理技士会連合会CPDS（継続学習制度）において、6単位を付与いたします。【プログラム登録番号：申請手続き中】

つきましては、貴職より支部傘下の会員企業にご周知いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

記

- 1、日 時：平成30年12月20日（木）10：00～17：00
- 2、場 所：「ビッグパレットふくしま」3階 第2、第3会議室
(郡山市南2丁目52 電話 024-947-8010)
- 3、対 象：若手現場代理人等
- 4、定 員： 42 名 （6名×7班）
- 5、受 講 料： 無料
- 6、講 師：日本コンサルタントグループ
経営コンサルタント 菅原政朗 氏
- 7、共 催：（一社）福島県建設業協会、福島県土木施工管理技士会、福島県公共工事品質確保・安全施工協議会
- 8、カリキュラム
 - 1) コミュニケーション
 - ①効果的なコミュニケーションの発揮

2) 聴く技術

- ①相手を受け入れる聴く技術
- ②アクティブリスニング
- ③好感度を上げる

3) 話す技術

- ①話し方のポイント（会話の潤滑油としての雑談）

4) 交渉のマネジメントサイクル

- ①交渉のポイント
- ②交渉のマネジメントサイクル

5) WIN-WIN の交渉術

- ①相手も自分も得する交渉

6) 交渉する技術

- ①相手を説得する技術
- ②ディベートトレーニング

※演習は、6人程度までのグループを想定し最大7グループを講師が実践指導

9、テキスト：当日配布します。

10、申込方法：○別紙「申込書」により、12月5日（水）午前10時からメールにて直接技術課に申し込みください。

(Email : gijutsuka@e-fukuken.or.jp)

○受付終了は、12月13日（木）午後5時。

○平等を期すため、受付開始時間前に届いたものは無効といたします。

○受講票は発行いたしません。

ご心配の場合は受付終了日後、お手数でも事務局技術課あてにご確認下さい。(TEL 024-521-0244)

11、持参品：筆記用具等

12、注意事項：○昼食は、各自でお取りください。

○キャンセル不可となりますので、必ず代わりの受講者を参加させて下さい。

○定員を超える申込があった場合は、調整させていただきます。

13、証明書：本講座は、CPDS 対象講座です。CPDS が必要な方は、受付時に本人確認を行い、講座終了後に受講証明書を発行いたしますので、運転免許証、監理技術者証等、顔写真付で本人確認ができるものを持参願います。(名刺不可。本人確認が出来ない場合、受講証明書の発行が出来ない場合がありますので、ご注意下さい。)

【担当 技術課：所、小野】