

■建設業の中堅技術者を対象に、現場技術者としての交渉力向上を目指す研修を開催しました。

令和6年度【オンラインセミナー】技術者基礎能力向上研修
～交渉能力の向上（中堅技術者向け）～
発注者・協力会社・近隣への技術者対人力を磨く

～工事説明と提案交渉により工事は円滑になる～

1. 工事説明のいろいろ 事例紹介と自己チェック

- どんな場面でどんな工事説明が効果的か
- 工事を理解していただく工夫とは...

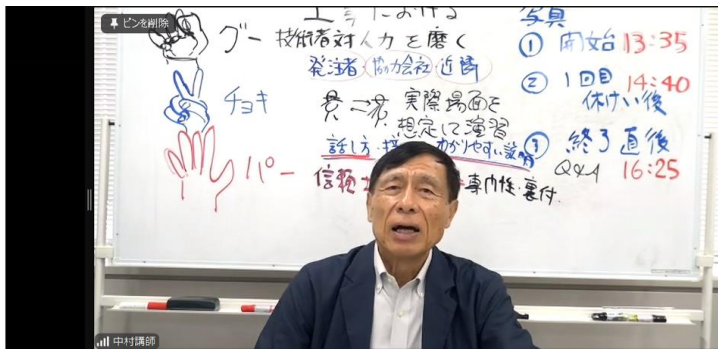
まずは実践し、あなたは、2、3のタイプ

●基礎工事による騒音と振動について
下水工事を住宅地で施工している場合

※ 1. **ク** 2. **ク** 3. **ク** 選択

- 作業予定の工程表と作業内容の資料を見せて工事を理解してもらう
- まずはどんな騒音に不満があるのか、困っているのかを聞く
- 公共工事の主旨説明をわかりやすく話す

KKS 提携講師 中村秀樹



発注者に施工計画や工事の変更などを提案したり、近隣住民の方に安心してもらうために施工方法等をわかりやすく説明するといった交渉能力の向上を目指す研修を開催しました。

※なお、本研修はZoomを使用したオンラインセミナーとして開催しました。また、参加型の事例演習を実施しました。

- 日時** 令和6年7月17日（水）13：30～16：30
- 場所** オンライン会議システム（Zoom）を使用したライブ配信（会社等からオンラインで受講）
- 対象者** 岐阜県内に本店が所在する建設関連企業の社員（主に中堅技術者向け）
- 参加者** 25社 40名
- 内容**

時間	研修内容	講師
13:00～13:30	(受付)Zoomの設定や操作について説明があります。13時20分までに接続してください。	
13:30～14:30	発注者・協力会社・近隣への技術者対人力を磨く ～工事説明と提案交渉により工事は円滑になる～ 1 工事説明のいろいろ ・基礎工事による騒音と振動について近隣に説明するとき ・道路工事による交通規制について通行人から苦情が出たとき ・協力会社に作業工程が厳しいことを説明するとき	株式会社 建設経営サービ ス (KKS) 講師 中村 秀樹氏
14:30～15:30	2 工事説明力の演習 ・近隣への説明のコツ ・協力会社への打合せのコツ ・造成工事の現場打ち擁壁を2次製品に変更理由を説明するとき	
15:30～16:30	3 発注者への作業方法と工事条件変更による提案交渉 ・公園工事の仮囲いの景観重視案へ変更提案交渉 ・盛土法面擁壁基礎の沈下対策の複数提案交渉	
16:30	閉講	

- 主催** 建設ICT人材育成センター（(公財)岐阜県建設研究センター内）
- CPDS** 3ユニット（認定講習）
- 受講者の感想**

- ・実践に即した内容で、特に地域住民の方に工事の理解を得るための見える化（看板等）が良いと思った。
- ・答えがいくつもある質問が多く、思慮深さの必要性を感じた。
- ・交渉時に有利に進める方法が具体的に示されていた。
- ・改めて交渉能力について勉強する事ができた。

以上