

■建設業の新人・若手技術者を対象に、コミュニケーションの基礎を学ぶ研修を開催しました。



発注者、職人、地域住民などとの交渉や折衝などが必要となってくる「コミュニケーション能力」の向上を目的に、建設業の新人・若手技術者を対象としたコミュニケーションの基礎を学ぶ研修を開催しました。各自の考えを共有し合い、意見交換を行うことでより学びを深められるよう、グループワークを行いました。

- 1 日時 令和6年5月21日（火）10:00～16:00
- 2 場所 建設ICT人材育成センター 研修室（大垣市今宿6-52-18 ワークショップ24 4階）
- 3 対象者 岐阜県内に本店が所在する建設関連企業の社員（主に新人・若手技術者向け）
- 4 参加者 14社 17名
- 5 内容

時 間	研 修 内 容	講 師
09:30～10:00	（受付）	
10:00～12:00	1 オリエンテーション 折衝・交渉力が必要だと感じた場面を振り返り、これから解決したいケースを考える 2 折衝・交渉とは 折衝・交渉時に知っておきたい心理バイアス(思い込み)を理解する ※ケーススタディ	株式会社 プロレア 講師 西村 美穂氏
12:00～13:00	（昼食）	
13:00～16:00	3 折衝・交渉の技法（互いに良いゴールに導くために） 交渉・折衝の手順とポイント 交渉する際の注意点 4 交渉に活かすアサーティブコミュニケーション 自分のコミュニケーションタイプを知る 自分も相手も尊重し、意見を伝えるテクニック 5 これからの折衝・交渉 ケース1) 自身が活かしたい場面 ケース2) 外部(発注者、他業者、地域住民)との交渉場面	
16:00	閉講、研修アンケート記入及び岐阜県広報課からのアンケートのお願い	

- 6 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）
- 7 CPDS 5ユニット（認定講習）
設計CPD 5ポイント（認定講習）

8 受講者の感想

- ・グループワークを通じて、他の人がどのような事を考えて仕事をしているかを知れて良かった。
- ・講師の方の実体験を交えて話していただいたので内容のイメージがしやすかった。
- ・折衝を行うためにする事が明確に分かった。
- ・相手の事を考えていない自分がいることに気が付いた。

以上