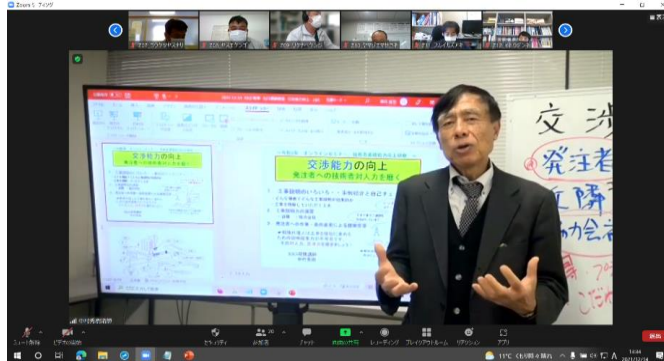


■ 建設業の中堅技術者を対象に、現場技術者の交渉力向上を目指す研修を実施しました。



施工計画や工事の問題点などを発注者に説明する力、近隣住民に説明し安心してもらうこと、協力会社に安全作業を指導をする打合せの方法など、事例をもとに演習形式で学ぶことで「交渉能力の向上」をはかりました。

※なお、本研修ではWeb会議システム（Zoom）を使用したオンラインセミナーとして開催しました。

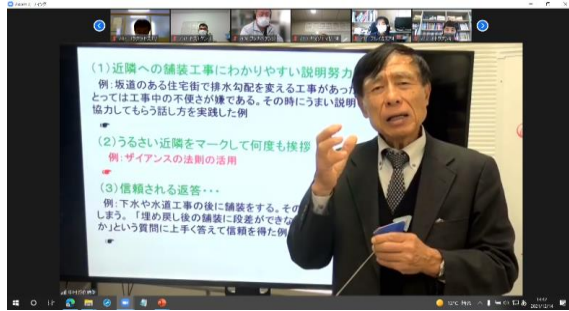
- 1 日時 令和3年12月14日（火） 13：30～16：30
- 2 場所 Web会議システム（Zoom）によるオンラインセミナー
- 3 対象者 岐阜県内に本店が所在する建設関連企業の社員で、中堅の技術者
- 4 参加者 10社 14名

5 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。	
		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～	株式会社建設経営サービス 中村 秀樹氏
	13:30～14:30	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	
	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	
	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 ・円筒の柱を変更する提案交渉 ・屋上の落下防止柵の変更交渉 ・盛土法面の擁壁の変更交渉	
	16:30	閉講	

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 3ユニット（認定講習）

8 研修状況



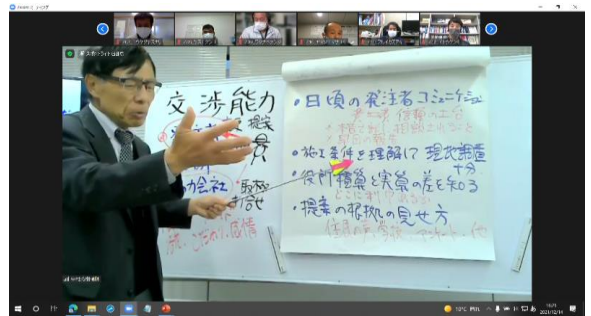
講師
株式会社建設経営サービス 中村 秀樹氏



受講の様子1：
チャット機能を使用したり、発表を求めたり、双方向型の研修となりました。



受講の様子2：
講義では、動画も使用するなど、受講生の理解が深まる工夫もされています。



まとめ：
最後のまとめではホワイトボードを利用した解説となりました。

9 受講者の感想

- ・担当している工事に当てはまるものが多く、非常に参考になった。
- ・普段のやり方から「すこし違う見方をする」ということが勉強になった。
- ・交渉の仕方が良く分かった。
- ・基礎能力を高め、実践をつめば、交渉能力を優位にし、円滑に工程を進める事ができることがわかった。
- ・交渉能力がいかに必要か大変参考になり、実践したく思いました。