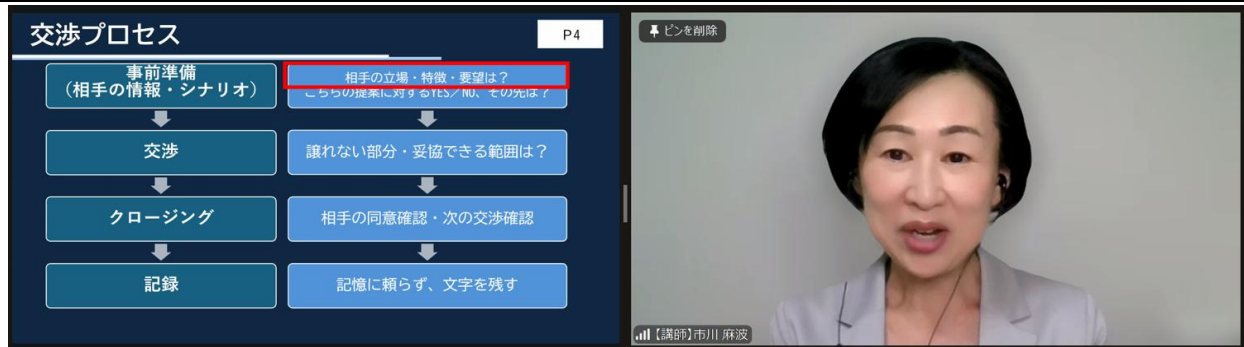


■建設業の中堅技術者を対象に、現場技術者としての交渉力向上を目指す研修を開催しました。



講義やケーススタディを通じて、発注者のみならず近隣住民や協力会社とも良好な信頼関係を構築するための「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、グループワークを実施しました。

- 1 日時 令和7年7月23日（水） 13：30～16：30
- 2 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）
- 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（主に中堅技術者向け）
- 4 参加者 16社 25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。	
13:30～15:10	1.交渉とは ・交渉とは「双方が納得できるゴール」を目指すこと ・交渉に求められる力 ・交渉プロセス 【ケーススタディ①】～近隣の方から苦情があった場合の対応方法～ ・説明力とクレーム応対手順 ・交渉のポイント	株式会社OKB総研 講師 市川 麻波 氏
15:10～15:20	（休憩）	
15:00～16:30	【ケーススタディ②】～協力企業に対する工事条件変更提案方法～ ・わかりやすい説明の仕方 ・主張の仕方 ・シナリオ作成時のポイント 2.まとめ	
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 受講者の感想

- ・グループワークによる実践的な形式がよかった。
- ・交渉時にどのように立ち振舞えば良いか分かった。
- ・現在の職務に直結する内容のため、すぐに実践できる講習だった。

以上