

【2024年度】現場代理人育成6か月コース（東京・大阪・オンライン）
タイムスケジュール表

【第1講】 「現場代理人に求められる能力とは」 12時～18時
東京：6月8日（土） 大阪・オンライン：6月22日（土）

時間	内容
12:00～13:30	<ul style="list-style-type: none">●現場代理人に必要な能力とは・現場に必要な技術力を知る・現場代理人に必要な管理力とは
13:30～15:00	<ul style="list-style-type: none">・部下、協力会社のやる気を引き出す現場の作り方・お客様、作業員、近隣住民に応援される仕事の仕方を知る
15:00～16:30	<ul style="list-style-type: none">●結果を出せる組織の作り方を学ぶ・成果を作り出す目標設定方法
16:30～18:00	<ul style="list-style-type: none">・組織作り実習

【第2講】 「工期短縮、顧客満足度アップ手法」 12時～18時
東京：7月6日（土） 大阪・オンライン：7月27日（土）

時間	内容
12:00～13:30	<ul style="list-style-type: none">●重要性と緊急性を考えて仕事をする方法・効果的な現場の朝礼実施方法
13:30～15:00	<ul style="list-style-type: none">●顧客満足を得るために実施すべきことを知る
15:00～16:30	<ul style="list-style-type: none">●工期短縮5つの手法・施工方法を工夫して工期短縮する方法・工期短縮演習
16:30～18:00	<ul style="list-style-type: none">●リスクアセスメントの理論と実践手法・リスクアセスメント演習

【第3講】 「提案力、文章力を身につける」12時～18時

東京：8月3日（土） 大阪・オンライン：8月31日（土）

時間	内容
12：00～13：30	●組織論 TMI 機能を知り自組織に生かす
13：30～15：00	●理科系の作文技術を理解しわかりやすい文章を書く ・技術論文作成実習
15：00～16：30	●技術提案書、創意工夫提案書の作り方 ・工事現場の着眼点、問題点の見つけ方
16：30～18：00	・課題を解決する対策を考案する方法 ・技術提案書の作成実習

【第4講】 「現場コミュニケーション技術を向上させる」12時～18時

東京：9月7日（土） 大阪・オンライン：9月28日（土）

時間	内容
12：00～13：30	●リーダーシップを高めるための4条件を知る
13：30～15：00	●現場コミュニケーション技術5つのポイント ・自らのコミュニケーション長所、短所を知る
15：00～16：30	●相手の心をつかむプレゼンテーション3つのポイント ・プレゼンテーション台本作成手法 ・プレゼンテーション実習
16：30～18：00	●相手のノーをイエスに変える交渉術 ・交渉に勝つ自分を作る方法 ・ノーをイエスに変える交渉術 ・交渉力向上実習

【第5講】 「原価低減手法を身につける」12時～18時

東京：10月12日（土） 大阪・オンライン：10月26日（土）

時間	内容
12：00～13：30	<ul style="list-style-type: none"> ●原価低減5つのポイント ・原価を下げる実行予算の作り方 ・実行予算作成演習
13：30～15：00	<ul style="list-style-type: none"> ・VE提案の作成方法 ・VE手法を用いて原価低減を実践する
15：00～16：30	<ul style="list-style-type: none"> ・現場のムダムリムラ、手待ち、手戻り、手直しを撲滅する方法 ・効果的な月次チェックの実践方法 ・歩掛りをまとめてデータ分析する
16：30～18：00	<ul style="list-style-type: none"> ・自社歩掛りをまとめて次の工事に活かす ・自社の原価低減策を考案する

【第6講】 「施工の質を向上させ業績アップ」12時～18時

東京：11月19日（土） 大阪・オンライン：11月30日（土）

時間	内容
12：00～13：30	<ul style="list-style-type: none"> ●現場代理人としての長所短所を知る ・コミュニケーション能力診断
13：30～15：00	<ul style="list-style-type: none"> ●工事の顧客評価を向上させる7つの手法 ・【改善力】現状を分析して改善する ・【対応力】コミュニケーションの難しさを知る
15：00～16：30	<ul style="list-style-type: none"> ・【調査力】発注者のニーズとウォンツを先取りする ・【親密力】住民との対応を強化する ・【組織力】会社のバックアップ体制を構築する
16：30～18：00	<ul style="list-style-type: none"> ・【技術力、管理能力】個の力を磨き高める ・【創造力、発想力】創意工夫、技術提案を推進する