

現場代理人育成6か月コース

経験 10～20年目

東京

オンライン

対象者

現場経験 10～20年程度の施工管理技術者
(土木、建築、空調、衛生、電気、プラント)

大阪

人材開発支援助成金 人材育成支援コース 対象セミナー



コースの目的

- スキルチェックにより自らの課題に気づく
- コミュニケーション力を高める
- 利益を上げる手法を理解し、原価低減を実践する
- 文献を読み、人間力を高め、尊敬される技術者になる
- 技術力を活かした営業の基本を知り、受注金額が増える

一般社団法人全国土木施工管理技士会連合会
CPDS36 ユニット

公益社団法人日本建築士会連合会
CPD36 単位

※ユニットは弊社で代理申請いたします。セミナー当日 CPD・CPDS 技術者証等を持参いただくか、あらかじめ事務局に番号をお伝えください。

カリキュラム

第1講 現場代理人に求められる能力とは

- 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能力とは
 - ・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
- 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
 - ・組織作り実習

第2講 工期短縮、顧客満足度アップ手法

- 重要性と緊急性を考慮して仕事をする方法
 - ・効果的な現場の朝礼実施方法
- 顧客満足を得るために実施すべきことを知る
- 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
- 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

- 組織論 TMI 機能を知り自組織に生かす
- 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
- 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
 - ・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

- リーダーシップを高めるための4条件を知る
- 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
- 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
- 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

- 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
 - ・VE 提案の作成方法
 - ・VE 手法を用いて原価低減を実践する
 - ・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
 - ・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

- 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
- 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
 - ・【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
 - ・【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

日 程 ・ 会 場

※ 会場は変更になることがあります

| 東京 12:00～18:00 | | 大阪 12:00～18:00 | | オンライン 12:00～18:00 | |
|-------------------|-----------|-------------------|-----------|----------------------|-----------|
| 第1講 | 6/8 (土) | 第1講 | 6/22 (土) | 第1講 | 6/22 (土) |
| 第2講 | 7/6 (土) | 第2講 | 7/27 (土) | 第2講 | 7/27 (土) |
| 第3講 | 8/3 (土) | 第3講 | 8/31 (土) | 第3講 | 8/31 (土) |
| 第4講 | 9/7 (土) | 第4講 | 9/28 (土) | 第4講 | 9/28 (土) |
| 第5講 | 10/12 (土) | 第5講 | 10/26 (土) | 第5講 | 10/26 (土) |
| 第6講 | 11/9 (土) | 第6講 | 11/30 (土) | 第6講 | 11/30 (土) |

東京

イオンコンパス東京八重洲会議室
(東京都中央区京橋 1-1-6 越前屋ビル 4 階)

大阪

イオンコンパス大阪駅前会議室
(大阪府大阪市北区梅田 1-2-2 大阪駅前第2ビル 15 階)

料 金

1名参加 205,000円(税込) (200,000円(税込))
2名以上参加 200,000円(税込) (195,000円(税込))
※ ()内はコンテック会員価格

早割

開催2ヶ月前までのお申込みで5,000円オフ
開催1ヶ月前までのお申込みで3,000円オフ

人材開発支援助成金(人材育成支援コース)を活用する場合

- (1) 研修にかかわる経費助成(45%) 92,250円
(2) 研修に参加する社員の賃金助成 760円×36時間=27,360円
助成金合計 92,250円+27,360円=119,610円

差引き負担金額 205,000円-119,610円=85,390円

※ 助成内容は変更になる場合がございます
詳細は各都道府県の労働局にお問い合わせください

講 師



総合講師

ハタ コンサルタント株式会社 代表取締役
降旗 達生



講 師

ハタ コンサルタント株式会社
伊藤 泰仁



講 師

ハタ コンサルタント株式会社
中井 良太

お客様の声

参加者の声

現場代理人に必要な能力を事例を通して学ぶことができました。ただ知識を教えてもらうだけでなく、実践することで自分に足りない能力も知らされました。特に「習慣化」というキーワードはこれから先ずっと頭に残り、それを実践していくように心がけます。他の会社の方々とチームディスカッションを行ったり、ロープレを行うことで、様々な人の考え方や、新たな知識を得ることができました。

総合建設会社(愛知県)

6か月という長期間に渡って課題を取り組むという経験は貴重でした。特に、読書の習慣が身についたのが良かったです。終わってみると後半バタバタでしたが、チームメンバー・アドバイザー・降旗講師に6か月分の感謝で一杯です。学んだことを普段の生活や業務で活かしていきます。長い間ありがとうございました。

設備工事会社(鳥取県)

社長・上司の声

部下や同僚へのコミュニケーション機会が以前より多くなったと感じます。現場でも元請けさんと信頼関係を築けるようになってきました。掃除の習慣が定着し、会社のまわりや現場を楽しく積極的に掃除するようになりました。更に自分自身の成長につなげてほしいと思います。

総合設備会社(大阪府)

お客様の声は弊社ホームページに
まだまだ多数掲載しています

ベテラン、中堅

建設技術者向けセミナー

(20年経験程度)

2024 年度 現場代理人育成 6 か月コース セミナー申込書

必要に応じてコピーしてご利用ください

- ◆ 下記項目すべてにご記入のうえ、FAX・Email でお申込みください。担当者が確認次第、受付メールをお送りします。料金のお振込みについては受付メールに請求書を添付しております。また、領収書が必要な場合はセミナー事務局までご連絡ください
- ◆ 複数名参加の場合の料金割引は、同一の場合のセミナーに参加いただく場合のみです
- ◆ 研修開始日の 7 日前（土日祝除く）までにキャンセルのご連絡をいただいた場合は、料金（通常申込の場合 100%、早割申込の場合 50%）からキャンセル料（1,000 円）を引いた金額をご返金いたします。それ以降のキャンセルはキャンセル料金として料金の全額をご負担ください。なお、代理の方の参加は可能です。受講開始後、貴社または受講者ご本人の都合により受講を中断された場合は、料金の返金はいたしかねます
- ◆ オンラインセミナー受講上の注意：
 - ① 1 人 1 台パソコンまたはタブレットを用意し、カメラを使用して常に顔が映るようにしてください（1 社で複数名ご参加の場合でも、必ず 1 人 1 台のパソコンまたはタブレットでご参加ください）。セミナー中は、講師、参加者様同士で全員の顔が共有できる状態となります
 - ② 1 社で複数名同じセミナーに参加する場合、グループディスカッション時に音声が混じらないよう、別室で受講してください。やむを得ず同室で受講する場合は 10m 以上離れてください
 - ③ 講義に集中できるよう静かな場所で受講してください
 - ④ マイク付きヘッドホン、もしくはイヤホンを着用してご参加ください。セミナー中は各自パソコンまたはタブレットの設定をミュート（消音）にして頂き、質疑応答やディスカッションが入った時のみ、ミュート（消音）を外して頂くようお願いいたします

お申込は FAX 0120-196-810 または Email info2@hata-web.com までお早めに！

| | | | |
|-----------|-----------------|---------------|---|
| 会場 | 東京 ・ 大阪 ・ オンライン | | |
| 早割 | 適用 ・ 不適用 | コンテック 会員申込 | <input type="checkbox"/> コンテック会員に同時申込する |
| 会社名 | | | |
| 住所 | 〒 | | |
| TEL | | | FAX |
| 派遣 責任者 | 部署・役職名 | | (ふりがな) お名前 |
| | E-mail | | |

※ 右面もご記入ください

| | | | | | | |
|--------------|---------------|-------------|---|---|-----|--|
| 参加者 ① | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ② | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ③ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ④ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ⑤ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ⑥ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ⑦ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ⑧ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 参加者 ⑨ | (ふりがな) お名前 | 建設業 経験年数 | 年 | 才 | 男・女 | <input type="checkbox"/> 土木 <input type="checkbox"/> 建築 <input type="checkbox"/> その他 () |
| 連絡事項 相談内容 | | | | | | |

ベテラン、中堅

建設技術者向けセミナー

(経験10
20年程度)



【本 社】〒 450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅 4-2-28 名古屋第二埼玉ビル
 【東京本店】〒 104-0061 東京都中央区銀座 7-15-8 タウンハイツ銀座 406
 【大阪本店】〒 542-0081 大阪府大阪市中央区南船場 4-10-5 南船場 SOHO ビル 702
 TEL : 0120-926-810 FAX : 0120-196-810 Email : info2@hata-web.com