

**【2025年度】現場代理人育成6か月コース（東京・大阪）**  
**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」 9：30～16：30**

東京：6月7日（土） 大阪：6月28日（土）

時間	内容
9：30～11：00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●現場代理人に必要な能力とは</li> <li>・現場に必要な技術力を知る</li> <li>・現場代理人に必要な管理力とは</li> </ul>
11：00～12：00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部下、協力会社のやる気を引き出す現場の作り方</li> <li>・お客様、作業員、近隣住民に応援される仕事の仕方を知る</li> </ul>
12：00～13：00	昼食休憩
13：00～15：00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●結果を出せる組織の作り方を学ぶ</li> <li>・成果を作り出す目標設定方法</li> </ul>
15：00～16：30	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織作り実習</li> </ul>

**【第2講】 「工期短縮、顧客満足度アップ手法」 9：30～16：30**

東京：7月5日（土） 大阪：7月26日（土）

時間	内容
9：30～11：00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●重要性と緊急性を考慮して仕事する方法</li> <li>・効果的な現場の朝礼実施方法</li> </ul>
11：00～12：00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客満足を得るために実施すべきことを知る</li> </ul>
12：00～13：00	昼食休憩
13：00～15：00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●工期短縮5つの手法</li> <li>・施工方法を工夫して工期短縮する方法</li> <li>・工期短縮演習</li> </ul>
15：00～16：30	<ul style="list-style-type: none"> <li>●リスクアセスメントの理論と実践手法</li> <li>・リスクアセスメント演習</li> </ul>

## 【第3講】 「提案力、文章力を身につける」 9:30~16:30

東京・ : 8月2日(土) 大阪・ : 8月30日(土)

時間	内容
9:30~11:00	●組織論 TMI 機能を知り自組織に生かす
11:00~12:00	●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
12:00~13:00	昼食休憩
13:00~15:00	●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
15:00~16:30	・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」 9:30~16:30

東京・ : 9月6日(土) 大阪・ : 9月27日(土)

時間	内容
9:30~11:00	●リーダーシップを高めるための4条件を知る
11:00~12:00	●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
12:00~13:00	昼食休憩
13:00~15:00	●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
15:00~16:30	●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」 9:30~16:30

東京・: 10月4日(土) 大阪・: 10月25日(土)

時間	内容
9:30~11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●原価低減5つのポイント</li> <li>・原価を下げる実行予算の作り方</li> <li>・実行予算作成演習</li> </ul>
11:00~12:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・VE提案の作成方法</li> <li>・VE手法を用いて原価低減を実践する</li> </ul>
12:00~13:00	昼食休憩
13:00~15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・効果的な月次チェックの実践方法</li> <li>・歩掛りをまとめてデータ分析する</li> </ul>
15:00~16:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社歩掛りをまとめて次の工事に活かす</li> <li>・自社の原価低減策を考案する</li> </ul>

## 【第6講】 「施工の質を向上させ業績アップ」 9:30~16:30

東京・: 11月8日(土) 大阪・: 11月29日(土)

時間	内容
9:30~11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●現場代理人としての長所短所を知る</li> <li>・コミュニケーション能力診断</li> </ul>
11:00~12:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●工事の顧客評価を向上させる7つの手法</li> <li>・【改善力】現状を分析して改善する</li> <li>・【対応力】コミュニケーションの難しさを知る</li> </ul>
12:00~13:00	昼食休憩
13:00~15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【調査力】発注者のニーズとウォンツを先取りする</li> <li>・【親密力】住民との対応を強化する</li> <li>・【組織力】会社のバックアップ体制を構築する</li> </ul>
15:00~16:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【技術力、管理力】個の力を磨き高める</li> <li>・【創造力、発想力】創意工夫、技術提案を推進する</li> </ul>