

ここぞの対人能力で現場利益は決まる！

現場代理人の折衝力強化セミナー

工事運営・変更提案に強くなり、利益確保のコツを習得

CPDS
4ユニット
認定

今や建設業界は目の前の工事対応に苦慮し、そこで必死に知恵を出す現場の人たちに疲労と焦りが感じられます。利益確保の工事遂行には、原価管理と施工の知識はもちろん、工事の先読みと有利な変更交渉、現場のトラブルを適切に処理する解決能力など磨かなければなりません。

- 現場代理人として折衝によってどこまで利益追求をしているかを自己チェック
- 全国の仲間がどんな努力をしているのかを実例で紹介
- 現場ですぐに使えるノウハウを実例演習で修得

プログラム

- 円滑な工事遂行の技術的対話力
・提案、説明の技術的説得力のコツなど
- 工事運営の折衝場面演習と解説
・発注者からの不利な要求を断るうまい対応のコツなど
- ケーススタディーによる対応力実践
・公園の仮囲い提案、造成工事の変更提案など

工事運営の対人能力アップ指導の講師が
実例豊富に手ほどきします



講師

ワンダーベル合同会社
建設コンサルティング&教育
統括責任

なかむら ひでき

中村 秀樹 氏

日時

平成27年9月25日(金)

受付13:00～ 開始13:30～17:00 (4ユニット)

会場

松戸商工会議所 5F 大会議室(千葉県松戸市松戸1879-1)

参加料

10,000円(税込み)

※東建会員様特別価格 9,000円(税込み)

申込締切

平成27年9月16日(水)

定員
70名

日本工業経済新聞社・日刊建設タイムズ社 共催

お申し込みは下記にご記入のうえ、この用紙をそのままFAXして下さい

お問い合わせ先

日本工業経済新聞社

TEL. 03-3822-9211 担当:高瀬

日刊建設タイムズ社

TEL. 043-225-5911 担当:松井

FAX. 03-3824-7955

お申し込み

貴社名				参加者氏名	
ご住所					
電話番号	FAX番号				
担当者名					
参加料	円	×	名	=	円

※お申し込み後、申込締切日までに受講料をお振り込み下さい。ご入金確認後受講票をFAXいたします。当日受付に提示してください。なお、当日のキャンセルについては、ご返金出来ませんのでご了承下さい。

■お振込先 みずほ銀行動坂支店 当座 0011805 ■口座名義 株日本工業経済新聞社