

一流のノウハウを持つ 現場代理人育成

現場代理人には技術力とコミュニケーション能力が必要不可欠です。
さらに現場代理人の品格を高めることによって、今まで以上の業績向上を達成することができます。



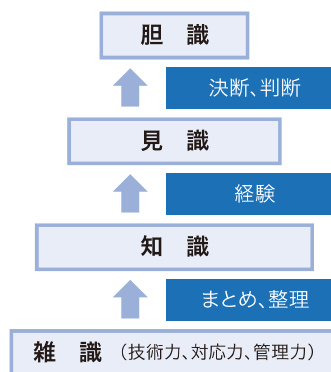
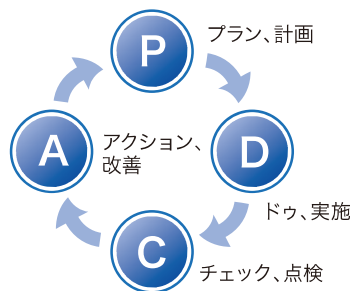
一流のノウハウを持つ現場代理人

現場代理人として成果を上げるためには、
現場代理人に特有の資質や能力が必要です。

それがなければ、多くの作業員や職人を指揮・監督することができず、
言うことを聞いてもらえないので、結果として良いものできません。

成果を上げる現場代理人にはどんな資質が
必要なのかについて考えてみましょう。

成果は「能力×熱意×考え方」に比例
「雑識」を体系化してまずは「知識」に



1 技術力

現場代理人に必要な技術力

技術力	
品質	自然環境
原価	周辺環境
工程	
安全	職場環境

2 対応力

対応力に必要な5つの段階

段階	必要な能力	状態
1段階	親密力	相手との親密性を高める力
2段階	調査力	相手の要望(ニーズ)や欲求(ウォンツ)を聞き出す力
3段階	提案力	相手の要望(ニーズ)や欲求(ウォンツ)に応じた提案書を作成する力
4段階	表現力	相手に対して提案書の内容を表現する力
5段階	交渉力	相手の決断を引き出す力

3 管理力

管理とは図1のマネジメントサイクルに示す

- P(プラン、計画)
 - D(ドゥ、実施)
 - C(チェック、点検)
 - A(アクション、改善)
- を実行する力のことです。

4 知識、見識、胆識

これらの技術力や対応力、管理力が、薄っぺらなものでは成果を出すことはできません。
それぞれに対して深みが必要です。

現場代理人には、技術力や対応力、管理力に対して、雑然とした情報「雑識」を体系化する「知識」、それを実行、行動することで先読みして対策を打つことのできる「見識」、そして変化に対応して決断する「胆識」が必要です。古くから、現場代理人にはKKD(経験と勘と度胸)が必要だと言われていました。経験を積むことで「見識」を、そして勘と度胸を備えることで「胆識」を身につけることができるのです。

セミナー案内

◆ ハタコン現場代理人セミナーの特徴

- 【アドバイザー制度】現場代理人経験豊富なアドバイザーが緻密なフォローをするので自らの弱点を確実に改善することができる。
- 【ポイント制度】講義に加えて課題を日々実践することで現場代理人として必要なスキルを確実に身につけることができる。

若手向けセミナー

◆ 新入社員育成2か月コース

【コースの目的】

新入社員の採用は社風改善の決め手である。しかし、企業側にじっくり育てる余裕がないことも事実だ。そこで、現場技術者として学ぶべきことを習得することで、短期間で即戦力化することが本コースの目的である。

【カリキュラム】

第1講 (2日間)	現場代理人の基本 ●品質、原価、工程、安全、環境管理の基本 ●現場での人間関係の重要性 ●基本スキル(読みとる、聴く) ●3つのツール(問題解決の方法、分類、優先順位の設定) 等
第2講 (2日間)	施工計画、工程表、図面読解力を身につける ●施工計画の立案、留意点(原価、品質) ●工程表と現場との関係 ●図面から何を読みとるか ●図面を3次元に見る力を身につける 等
第3講 (2日間)	効率の良い報連相・5Sを身につける ●メディア別(電話・手紙等)、シーン別(質問・商談等)コミュニケーション ●5Sの基礎知識 ●まとめ 今後の目標(1年後、3年後、10年後) 等

【対象者】新卒者、入社後1~2年の建設技術者

◆ 現場代理人育成2か月コース

【コースの目的】

技術力、対応力、管理力、人間力の基本を身につけ、現場運営をスムーズに行える能力を習得することが本コースの目的である。

【カリキュラム】

第1講	現場代理人に必要な能力を知る ●品質、原価、工程、安全の基礎知識 ●現場代理人のレベル診断 ●現場・職場環境の改善策 ●現場コミュニケーション促進演習
第2講	原価低減を実践する ●原価管理の基本と、利益を出すための3つの手法 ●実行予算作成演習 ●原価低減5つのポイント ●ムダ、ムリ、ムラの削減演習
第3講	提案力、交渉力を身につける ●理料系の作文技術の基本 ●論文添削の実施 ●技術提案力を身につけるコツ ●技術提案書作成演習

【対象者】現場経験5~10年の建設技術者

ベテラン向けセミナー

◆ 現場代理人育成6か月コース

【コースの目的】

技術力(施工知識、提案力、交渉力)、管理能力(PDCA推進力、コミュニケーション力、部下育成力)、人間力(考える力、感謝する心)を高め、企業の顔となる現場を創る現場代理人を育成することを本コースの目的とする。

【カリキュラム】

第1講 現場代理人に必要な能力とは <ul style="list-style-type: none"> ● 現場代理人に必要な能力とは ● 技術力、対応力、管理能力の基本 ● 組織づくり ● 組織論、やる気の出る組織とは 	第2講 現場で使える技術力を身につける <ul style="list-style-type: none"> ● VE手法による原価低減 ● TOC理論による工程短縮 ● 環境管理の基本、朝礼の見直し ● 職場環境を良くするための方策 ● 法令の理解(安全、建設業法) ● リスクアセスメント 	第3講 提案力、文章力がなければ認められない <ul style="list-style-type: none"> ● 理科系の作文技術 ● 文章添削実習 ● 基本的な文章事例の作成 ● 創造力と発想力 ● 技術提案書の作成
第4講 コミュニケーション力で現場をスムーズに運営する <ul style="list-style-type: none"> ● 報連相の基本 ● 対人関係を深める5段階 ● 親密性を高める ● 挨拶の実習 ● 相手の要望や欲求を知る ● 表現力を上げる ● プレゼンテーション実習 ● 交渉力を身につける ● 交渉実習 	第5講 現場で稼ぐポイントとは <ul style="list-style-type: none"> ● 原価低減5つのポイント ● 原価目標立案手法 ● VE手法による原価低減手法 ● 現場のムダをなくす ● 原価の改善手法 ● 歩掛りをまとめてデータ分析する 	第6講 尊敬される現場代理人になる <ul style="list-style-type: none"> ● 企業文化と社風 ● 自社の社風 演習 ● 掃除に学ぶ ● 尊敬される現場代理人とは ● 人間力を高めるために実施すべきこと

【対象者】・現場経験10年以上または、現場代理人経験者(土木、建築、空調、衛生、電気、プラント、各技術者、専門工事職長)

◆ 工事部課長育成3か月コース(合宿コース)

【コースの目的】

工事部課長はすべての工事を統括管理し、現場代理人の育成、問題点の早期発見が職務である。さらに経営者の補佐として、経営に深く関与しなければならない。この二つの機能を発揮し、企業業績を向上させるよう工事部課長を飛躍させることを本コースの目的とする。

【カリキュラム】

第1講 1日目 工事部課長に必要な能力を知る <ul style="list-style-type: none"> ● 講義 成果を出す工事部課長に必要な資質とは ● 演習 工事部課長のレベル診断 ● 講義 レベルアップのために必要なこととは ● 演習 能力向上計画の立案 	第2講 1日目 経営計画、建設業会計能力を向上させる <ul style="list-style-type: none"> ● 講義 財務管理の基礎知識 ● 演習 財務管理実践演習 ● 講義 部門方針立案と事業改善計画 ● 演習 方針立案演習 	第3講 1日目 原価管理システムを構築する <ul style="list-style-type: none"> ● 講義 原価低減技術 ● 演習 原価低減戦略の立案 ● 講義 原価中間チェック、工事積算手法を知る ● 演習 原価チェック演習
第1講 2日目 コミュニケーション力、人材育成力で組織をまとめる <ul style="list-style-type: none"> ● 講義 工事部課長に必要なコミュニケーション能力 ● 演習 施工検討会、工事反省会、工事部会の効果的な運営手法 ● 講義 効果的な現場代理人育成手法 ● 演習 キャリアプランの作成 	第2講 2日目 技術営業の推進で売上アップ <ul style="list-style-type: none"> ● 講義 商品力、営業力の基礎知識 ● 演習 技術営業 実践演習 ● 講義 技術営業・マーケティングの推進手法 ● 演習 マーケティング計画の作成 	第3講 2日目 工事部課長として経営者、社員とともに飛躍する <ul style="list-style-type: none"> ● 講義 伝える力を身につける ● 演習 プレゼンテーション実習 ● 講義 経営計画を伝え、行動に変える能力を身につける ● 演習 部門経営計画発表

【対象者】・工事部課長の方、工事部長・課長候補者(土木、建築、空調、衛生、電気、プラント)

書籍案内



「施工で勝つ方法 ~現場代理人養成講座~」

一流の現場代理人に必携のノウハウを網羅した究極の書籍です。原価低減、交渉力、技術提案、顧客満足、人材育成、資格取得に必要な知識がピッシリとつまっています。業績向上を本気で考える技術者のための1冊です。

降旗達生 著 定価 **3,200円(税抜)**

DVD案内



「現場代理人養成講座 施工で勝つ方法~基本編~」

現場代理人として必要な知識・技術の基礎を効率的に学べます。現場代理人に必要な知識・技術について、図を交えながらわかりやすく解説! 建設工事の現場経験豊富な講師だからこそ、現場をイメージしながら学べる内容が実現! 理解がすすみ、基礎力が確実に身につきます!

定価 **30,000円(税抜)** (2時間32分)

無料ノウハウ集

メルマガのご登録で無料ノウハウ集をご覧いただけます。

パスワード(メルマガ記載)のご利用でハタコンサルタントの無料ノウハウ集が全文閲覧可能!

- ①現場代理人育成1「成果を上げる人材とは」
- ②現場代理人育成2「基本は技術力と対応力」
- ③現場代理人育成3「一流の技術者は立体的」
- ④現場代理人育成4「業績向上の仕組みを知る」
- ⑤現場代理人育成5「原価を下げる五つの要点」

メールマガジン「がんばれ建設」

週刊メールマガジンを「まぐまぐ」より発行しています。人生が豊かになるピリッとスパイスの効いた内容です。



お申込みは



ポスター案内



「成果を出す現場代理人」ポスター

建設業向けポスター第2弾は「現場代理人」。成果を出す現場代理人に必要な「現場力」「人間力」を分かりやすくまとめています。ポイントを簡潔にまとめていますので、朝礼で唱和するとより高い効果が期待できます。日々の意識改革にお役立てください。

A1サイズ
(タテ841mm×ヨコ594mm) 1枚 **1,715円(税抜)**

A2サイズ
(タテ594mm×ヨコ420mm) 1枚 **1,334円(税抜)**

お問い合わせ



科学と技術に心を添えて

ハタ コンサルタント株式会社

ハタウェブ・ドット・コム www.hata-web.com

0120-926-810

FAX.052-533-9689

平日 9:00~18:00
第1・3土曜日 9:00~18:00

info2@hata-web.com
(3営業日以内にお返事させていただきます)

本社 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅四丁目2番28号 名古屋第二埼玉ビル 大阪支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1丁目3-1-200 NTT WEST AP First Office