

建産連 平成23年度 経営者研修会 案内書 (兼参加申込書)

<タイトル> 現場代理人の取極め交渉力向上によりコストダウンを図る

～元請け業者、下請け業者の取極め交渉を活性化～

<講義概要> 現場は、着工前の段取りの良し悪しで、80%が決まると言われています。後の20%は、読み切れない状況に対する割合です。つまり、段取り八部と言われる中には、実行予算を決定することや下請け業者との取極め等が粗利益の決定要因なのです。中でも粗利益に大きく影響を及ぼす外注費には次のような諦めムードが漂っています。「企業で取極めしているから、現場では下げようがない」とか「いつも同じ下請け業者で、やり方も変わらない」などです。一方下請け業者においても、変更等の協議や価格交渉の良し悪しで、大きな損失を被ることもあります。

本講座では、元請け業者、下請け業者の取極め交渉を通じて、どのようにすれば両者でメリット享受できる形を築くことができるかを考えていくものです。

<講師>

おざわ やす ひろ
小澤 康宏 氏

所 属 : 株式会社 建設経営サービス 提携コンサルタント
資 格 : 一級土木施工管理技士、一級管工事施工管理技士、測量士、(社)全日本能率連盟 MMC (マスターマネジメントコンサルタント)
専門分野 : 中小建設企業の経営診断及び経営戦略構築指導、コストダウン戦略構築及び定着化指導、現場代理人及び工事部門責任者研修等

<開催期日> 平成23年12月6日 (火) 13:30～15:30

<会 場> 静岡県建設業会館 4階会議室 (静岡市葵区御幸町9-9)

<定員・申込> ①定員40名 ②参加料無料 ③参加対象者: 経営者・経営幹部・部門責任者・現場代理人 現場担当者の方もご参加ください ④参加希望者は、**下記参加申込書**を記入の上、FAXもしくはEmailにてお送り願います。
⑤申込期限11月30日 (水) *定員になり次第締切ります。

<主 催 者 > 静岡県、(社)静岡県建設産業団体連合会、(社)静岡県建設業協会、東日本建設業保証株静岡支店 の共催

<問 合 せ 先 > 〒420-0857 静岡市葵区御幸町9-9 (社)静岡県建設産業団体連合会
担当: 永友、田崎 (電話: 054-252-8479、FAX: 054-255-5590)

参加申込書 FAX: 054-255-5590 もしくは Email: k-7@sizkk-net.or.jp

所属する建産連会員団体名			
会社名			
住所	(〒)		
担当者	氏名	TEL :	FAX :
参加者	氏名	役職	
	氏名	役職	