

技士会通信

NO.2

7・8月講習会等
その他行事予定☆☆

★7/18（水）

敦賀建設業会館・福井県建設会館
施工パッケージ型積算方式説明会

☆8/2（木）福井県建設会館
監理技術者講習会

★8/7（火）敦賀建設業会館
工事成績高得点獲得のためのコンクリート構造物
施工管理講習会

☆8/8（水）福井県自治会館
・経営事項審査対策研修会
・工事成績高得点獲得のためのコンクリート構造物
施工管理講習会

★8/21（火）・8/23（木）
夏休み親子現場見学会

☆8/25（土）福井県建設会館
1級土木施工管理技士
受験準備講習会（第3回）

★8/28（火）福井県建設会館
H24年度JCMセミナー



6月28日（木）福井県建設会館にて開催！121名参加！

「建設業経営講習会—現場営業実践法」講義ポイント！

講師：平林 修二（日本コンサルタントグループ建設産業システム研究所）

◎ 建設業界の現状の今後

- ・建設投資額はピーク時の半分近くまで落ち込んでいる
- ・市場は我々を助けてくれない→自助努力をするしかない
- ・請負の時代から市場創出の時代へ
- ・これから求められる能力 ①顧客の問題解決（＝提案営業）→施主を喜ばせる
②関連販売→利益額を確保できるように

◎ 全社営業体制の必要性

- ・3つのキーワード ①組織営業…正しい判断力と適切に処理する
②現場営業…施工現場を基点とした営業
③全社営業…社員全員営業をやる（話す（質問）：聞く）
- ・営業現場に求められる能力 ①基本マナーの徹底 ②幅広い知識・技術の向上
→新聞を読む ③情報収集分析、提案能力の向上→客を知る

◎ 現場営業のポイント

- ・目的は、①担当現場の増客・追加・継続の受注促進 ②顧客の固定・リピート
③新たな受注機会の創出 ④現場周辺の情報収集 ⑤営業と工事の連携強化による組織的な営業体制構築
- ・技術者が持たなければならない3つの条件（対顧客） ①好かれる→挨拶・マナー
②役に立つ→技術・商品に詳しい・成功例の提示 ③信頼される→約束（時間）を守る

◎ 情報収集の仕方

- ・「情報が命」建設計画は早いうちに入手するほど他社に先駆けて商談することができる
- ・顧客のキーマンは誰か。権限もあり内容理解度も高い意思決定者（キーマン）も大事だが、内容理解度は低いが権限のあるコメンテーター（財務部長等）を掴むのがポイント
- ・顧客の経営状況
- ・顧客の顧客→エンドユーザーの立場・目線で顧客を据える