

②建築・土木人材養成コース(AutoCAD)		受講料(税別) / 人: 305,000円(22日間)、330,000円(26日間)、355,000円(30日間)				
日数	教科名	教科の内容	22日間	26日間	26日間	30日間
1	開講式	訓練の意義	1	1	1	1
1	社会人としての心構え	社会人としてのルール遵守、社会人の基本～あいさつ、お辞儀の種類、身だしなみ	7	7	7	7
2	職業能力基礎講習	ビジネスマナーとは、第一印象の重要性、ビジネスマナー5原則、名刺交換、電話応対	8	8	8	8
3		仕事の進め方、職務における報連相、コミュニケーションツール、ビジネス文書、ビジネスEメール	8	8	8	8
4		対人対応力とは、話す力、聴く力、合意の形成、クレーム対応	8	8	8	8
5		印象管理トレーニング、問題解決技法、セルフマネジメント、論理的構成、デリバリー技能	8	8	8	8
6	安全衛生(建築土木)	安全な仕事の基本、職場の安全衛生管理、職場の規則とルール、安全な仕事の進め方、モノの取り扱い 扱いで心掛けること、日常生活で気を付けること、健康に仕事をするには	8	8	8	8
7	コンプライアンス	コンプライアンスとその必要性、社内と社外の規範遵守、企業倫理と社会的規範、CSR(企業の社会的責任)、個人情報保護法	8	8	8	8
8	建築法規	法の仕組み、道路・敷地・用途、形態制限、防火、避難、居室、構造	8	8	8	8
9	設計概要	建築の歴史、日本の文化、自然の理解、建築材料、山林の現状、人間工学と家具	8	8	8	8
10		ランドスケープデザイン、設計の手がかり、名建築の紹介、プランニング実習	8	8	8	8
11	営業のための傾聴	好印象を持たれる「聞く技術」、話し手に寄り添う「聴く技術」、主導権を握る「質問の技術」、話し手を支える「確認・要約の技術」、営業力を高める「話す技術」	8	8	8	8
12	文書作成力強化	ビジネス文書の基本、相手を動かすビジネス文章のキホン、人を引き付ける文書の作り方、文法の基本、ビジネス文書の基本構成	8	8	8	8
13	交渉力の強化	交渉とは何か、互いの利益を追求した交渉、交渉の進め方(基本編・実践編)	8	8	8	8
14	提案のための問題解決思考	全体を見るとは、課題を発見する、解決策を考える、実行する、提案の仕方	8	8	8	8
15	建築AutoCAD実習	AutoCAD 基本操作、寸法及び文字記入、レイヤの概念	8	8	8	8
16		AutoCAD 例題作図と印刷	8	8	8	8
17	施工管理	安全管理、品質管理、予算管理、工程管理、環境管理	8	8	8	8
18	土木業界概要	土木業・建設コンサルタント業の概要講義、設計計画の立案演習-1	8	8	8	8
19		設計計画の立案演習-2、施設配置計画・数量計算・積算業務演習	8	8	8	8
20	土木測量基礎	測量学の基礎と各種測量機器の紹介、基本操作の演習	8	8	8	8
21	土木測量実習	三脚の据え方、多角測量、水準測量の演習	8	8	8	8
22		観測手簿の書き方講習、測量結果を元にした測量計算演習	8	8	8	8
23	フォークリフト学科	荷役に関する装置の構造及び取扱いの方法、力学、関係法令	—	8	—	8
24	フォークリフト実技	走行の操作①	—	8	—	8
25		走行の操作②	—	8	—	8
26		走行の操作③、荷役の操作	—	9	—	9
27	玉掛けクレーン学科	クレーン等の知識、玉掛けに必要な力学に関する知識、関係法令	—	—	8	8
28		クレーン等の玉掛けの方法	—	—	8	8
29	玉掛けクレーン実技	原動機及び電気に関する知識、クレーンの運転	—	—	8	8
30		クレーン等の運転のための合図、クレーン等の玉掛け	—	—	9	9
Off-JT(教育訓練期間)小計			176 時間	209 時間	209 時間	242 時間

※教科名の赤字は実技 ※日数の赤丸数字の教科はライブ配信受講希望者も対面受講になります。
 ※最低受講人数(10名)に満たない場合は開催を見合わせます。