

2010講師会の戦略

「停滞は滅亡なり、前進あるのみ」

技術士合格への道研究所
2010.02.20

2010年講師会の戦略 「停滞は滅亡なり」

- オブザーバー講師会活動の実績を作る
ボランティア形式での参加
ブログで見える化する
- 講師会活動を通しての能力開発
コンサルティングのテクニック
ニーズの探索
講師による情報提供
- 講師会の拡大
卒業生の講師への取り込み

オブザーバー講師会活動の実績を作る

- 試行的にでもいいからとにかくやってみる
「走りながら考える」

直近の面談指導でボランティア形式での参加
してもらう(スカイプ3者会議もありか)
その様子をブログで見える化する

- オブザーバー講師会活動の実態が分かれば
希望者が現れるはず

講師会活動を通しての能力開発

- コンсалティングのテクニック獲得
ボランティア、試行面談指導の体験を通して指
導スキルを養ってもらいます
- ニーズの探索
受講者の業績から市場ニーズを感じ取って
もらいます。(今後の技術士活動のターゲット)
- 講師による情報提供
技術管理業務のレベルアップ

3者面談の企画

受講者の部門・科目	対応	見込	形式
□ 建設・施工	A先生		面談
□ 建設・道路	H先生		スカイプ
□ 建設・河川	KN先生		スカイプ
□ 建設・都市	KR先生		スカイプ
□ 建設・鋼コン	I先生		面談
□ 環境・環境測定	T先生		面談

勝手ながら、受講者の学習進度を考えて企画してみました

講師会の拡大

- 講師会を拡大し、さらなる情報活動に貢献する
- 卒業生の講師会への取り込み
講師会としての魅力度アップ
- 本研究所への求心力向上策
受講者紹介割引制度の創設
卒業生からの紹介があれば受講者に対して
受講料割引する

技術士合格への道研究所からの報告

- 指導実績
 - H21筆記試験
 - H21口頭試験
 - H22筆記試験
 - 指導テクニック
 - 受講者指導な対策例
 - コンピテンシーモデルの知見
これをあてはめることにより能力開発がしやすくなる
-

コンピテンシーとはどのような項目か

- リレーション
他者理解、顧客志向、人脈構築、説得・影響
- マネジメント
管理・指示、人材育成、チームワーク、リーダーシップ
- テクニック
分析思考、概念的思考、情報収集
- セルフコントロール
自信、組織コミットメント、誠実さ、状況適応
- パワー
達成志向、積極

指導をするときにこれらの項目に着目すると効果的に能力開発が可能
