

用 地 長 +木 殿 課 道路管理·道路整備課長 都市計画課長

オンライン参加可能



日経東発第60025783·60025784号 令和7年10月17日

一般社団法人日本経営協会 理事長 引野 隆志

NOMA行政管理講座開催(ご案内)

用地交渉の基本と実践講座

<令和8年2月16日(月)・17日(火)>

時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

本会事業活動には、平素より格別のご支援・ご協力を賜り厚く感謝申し上げます。

公共用地交渉は、道路整備や区画整理、公園事業などに不可欠であり、担当者には地権者と向き合い、信頼関 係を築きながら合意形成を図ることが求められます。しかし用地を譲ることへの想いや考え方は地権者の数だけ あり、正解が一つではないため、用地交渉は難しく複雑な仕事でもあります。初めて担当する職員にとっては 「何から手をつけるべきか」「どのような流れで進むのか」が見えにくく、また経験を重ねても「今の方法でよ いのか」「より良い進め方はないか」と悩むことも少なくありません。

そこで本講座では、用地交渉の心構えや基本的な流れ、現場で使える実務ノウハウを体系的に学びます。交渉 の本質、地主心理の理解、言葉選びや譲歩の工夫、トラブル回避の視点等について、用地交渉の実務に携わった 講師が具体的に解説することで実務能力の向上を図ります。

記

具 敬

(12:30から受付)

時:令和8年2月16日(月)13:00~17:00

2月17日(火) 10:00~16:00

師:合同会社 LOCUS BRIDGE 講

> 元茨城県古河市職員 英治氏

参加方法:[会場参加]日本経営協会内専用教室

(東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-31-11 住友不動産新宿南口ビル13階)

[オンライン参加] Zoom による Live 配信

36.300 円(稅込) **参 加 料:**会員(1 名) (負担金)—般(1名) 39.600 円(稅込)

〈会場案内図〉』 住方不動産 新宿南ロビル 新宿御苑 13階 般社団法人 日本経営協会 GAF 丁目駅 E8出口 d D $\mathbf{\omega}$ 明治通り ● □ーソン 服部栄養€ 専門学校 新宿高島屋 フレッシュネス ● セブンイレブン JR 「代々木」 駅 ※東口改札から徒歩5分 東口出口 東京メトロ副都心線・丸ノ内線 JR代令木駅 都営新宿線「新宿三丁目」駅□■□■□■□ ※E8出口から徒歩2分

申込方法:本会ホームページから講座名を検索していただき、お申込みください。

※令和6年度より、FAXでのお申込みは廃止いたしました

・講座開催日の約1か月前より順次、参加券および請求書をご連絡担当者宛にお送りいたします。 ・開催3営業日前までに参加券が届かない場合は、お手数ですがご連絡ください。

・お申込みは5営業日前までにお願いいたします

定員になり次第締め切らせていただきます。受付状況は、本会ホームページからご確認いただけます。

キャンセル: お申込み後、キャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。

会場参加の場合、開催日の3営業日前~前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は100%をキャンセル料 として申し受けます。オンライン参加の場合は、開催日の5営業日前〜当日のキャンセルは 100% をキャンセル料として申し受けます。

その他:参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。 ○オンライン参加での留意事項

・オンライン参加の場合、セミナー実施3営業日前を目途に、ZOOM ID 等をメールにてお知らせいたします。

・お申込みをいただいた参加者のみご受講をお願いします。お申込みをいただいていない方の配信閲覧は堅くお断りいたします。

お申込み お問合せ先

 \Box



般社团法人 日本 経宮協会

本部事務局 企画研修グループ 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11

TEL(03)6632-7139

E-mail:tks@noma.or.jp URL http://www.noma.or.jp

(お問合せは平日の月曜日~金曜日の9:15~17:15にお願いいたします)

▶プログラム◀

1. 交渉の基本姿勢

- (1)用地交渉に臨む際の心構え
- (2)交渉の目的・基本姿勢の再確認
- (3)感情の伝わり方とフラットな対応力

2. 心理面から見た交渉構造

- (1)公共用地交渉の構造理解
- (2)孫子の兵法に学ぶ交渉戦略の組み立て
- (3)失敗事例と心理的影響の分析

3. 地主心理の類型と対応策

(1)タイプ別心理傾向の把握と対応戦略

4. 合意形成に向けた交渉技法

- (1)拒否反応の軽減による合意形成の促進
- (2)譲歩の提示とタイミング調整
- (3)間合いの活用による交渉展開

5. 言語戦略の実践トレーニング

- (1)否定語から肯定語への変換技法
- (2)圧迫感を与えない質問設計

6. 現場での武器となる交渉のトリセツ

- (1)初回訪問前の確認事項10選
- (2)トラブル予兆の察知と対応準備
- (3)交渉現場における不適切表現の例

講師紹介

英治 氏 椎名 合同会社 LOCUS BRIDGE

元茨城県古河市職員。都市計画や区画整理、公園担当として用地買収や建物移転交渉などに携 わる。交渉が難航している地権者と正面から向き合い信頼関係を築くことに注力した結果、多 くの地権者から事業への理解を得ることができ、移転、買収の契約に応じてくれたことで、大 幅な事業推進に貢献。

以降も景観まちづくり事業の立ち上げにおいて市民参画を積極的に取り入れる等、ステーク ホルダーとの関係を大切にしながら、地域、行政課題の解決に貢献してきた。現在は合同会社 LOCUS BRiGDE にて、まちの魅力発信や市民共創のまちづくりに従事している。

※当日は最新の情報を反映する等、予告なく一部内容を変更する場合がございます。予めご了承ください。

※令和6年度より、FAXでのお申込は廃止いたしました。 下記URLよりお申込みください。

