

# チームを動かす「巻き込み」の正解

開催日時 2026. **7.6** 月 15:00~16:00

受付終了 2026.6.21(日) 開催形式 Zoomミーティング（双方向スタイル）※

対象者 若手社員 定員 30名



※双方向スタイル：講師・受講者が双方向でコミュニケーションをとって学習する形式

現場で起こりがちな具体的なケーススタディを通じて、周囲を巻き込むことの真のメリットと、陥りやすい注意点を深く理解します。単に助けを求めるのではなく、相手の立場を尊重しながら、共通のゴールに向けて「動いてもらう」ための「正しい巻き込みのステップ」を体系的に学びます。

講師 田中 菜穂美（たなか なほみ）

大手自動車ディーラーでの営業を経て人材育成分野へ転身。研修会社やコールセンター長、企業人事部を歴任し独立。現在は実務直結型の人材育成コンサルタントとして活動する。営業、マネジメントの実務と心理カウンセリングの知見を活かし、階層／テーマ別研修を展開。IT・製造・物流・サービス・金融・官公庁と多岐にわたる実績を持ち、豊富な事例に基づく「受講生の気づきと行動変容」を促す講義スタイルには定評がある。



項目	内容	目標到達点
はじめに： 巻き込みとは何か	<ul style="list-style-type: none"><li>● 「巻き込み」の重要性</li><li>● ケーススタディの進め方</li></ul>	巻き込みの重要性を理解するとともに、身近なケースを通じて「制約ではなく資源として捉える視点」と、巻き込みの基本プロセスを学び、自身の業務に応用できる形で捉えられる状態になる。
ケーススタディ①： 身近な巻き込み	<ul style="list-style-type: none"><li>● 「誰に何を頼るか」の洗い出し</li><li>● 制約ではなく“使える資源”を考える</li></ul>	
巻き込みの 基本フレーム理解	<ul style="list-style-type: none"><li>● 成功する巻き込みの4ステップ</li><li>● 良い依頼のポイント</li><li>● 巻き込みは再現可能なスキル</li></ul>	
ケーススタディ②： 組織全体への巻き込み	<ul style="list-style-type: none"><li>● 自身の業務に置き換えたアクション設計</li><li>● 「誰に・いつ・何をするか」の具現化</li><li>● 今後に向けて</li></ul>	

サイバックスUNIV. お問い合わせは、リスクモンスター株式会社 カスタマーセンターへ

📞 受付時間：平日10:00~16:00

📞 フリーコール TEL 0120-035-205

📞 携帯電話 TEL 03-5202-7121