

主体性を引き出す「関係構築術」

開催日時 2026. **12.10** 木 15:00～16:00

受付終了 2026.12.7(月) 開催形式 Zoomミーティング（双方向スタイル）※

対象者 管理職・中堅社員 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

エンゲージメントを高めるための土台となる「関係構築」に焦点を当て、具体的なマネジメント手法を体系的に解説します。
「自ら部下に話しかける」「感情に共感する」といったコミュニケーションの基本から、「マイクロマネジメントを排した権限委譲」や
「チーム内での良好な人間関係の支援」まで、部下の自律を促すためのステップを学びます。

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	●本テーマのねらいの確認 ●[ワーク]会社・組織への愛着・モチベーションが高まる要因の共有	エンゲージメントを理解し、モチベーションが向上する要因を説明できる。
エンゲージメント向上に必要な3要素	●エンゲージメント向上によるメリット ●エンゲージメントを高める3つの要素	エンゲージメントを高める3要素を理解し、上司自身が担うべき役割の範囲を認識している。
良質な人間関係を築くコミュニケーション	●上司からのコミュニケーション ●部下の感情への共感 ●マイクロマネジメントの弊害と防止策 ●部下の関係構築を支援 ●[ワーク]自身の指導の振り返り	具体的なコミュニケーション手法を習得し、自らの指導における課題と改善点を明確にできる。
実践ケーススタディ	●[ワーク]新メンバーをチームで迎える具体策の検討 ●早期定着を促す「オンボーディング」の理解	チーム全体で新メンバーを歓迎する具体策を策定し、成果最大化に向けたより良い人間関係を構築できる。

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