

消費者は「感情」で動く!売上アップ手法を学ぶ!

行動経済学に学ぶマーケティング

旭川校

営業・マーケティング

研修のねらい

消費者が広告に惹かれたり、商品を購入したりするとき、意思決定の多くは無意識に行われています。そうした消費者の心理的メカニズムを経済学に取り入れた分野が「行動経済学」です。行動経済学のマーケティングへの応用は、多くの企業で取り組まれていて、販売促進などで大きな成果を上げています。

本研修では、マーケティングの基本と行動経済学の考え方を学びます。また、行動経済学をビジネスに活用している事例を通して、自社のプロモーション活動への応用を検討します。

研修のポイント

- ✓ 行動経済学の考え方をビジネスで実践する方法を学びます。
- ✓ 非合理的な消費者の心理を理論と事例を交えて解説します。
- ✓ 消費者の心理的傾向を応用する術が身につきます。

研修期間

2026年 11/5(木)～11/6(金)

(計2日間 14時間)

対象者

経営幹部、管理者

- ・ 広告・宣伝の担当者
- ・ 新規顧客の開拓を目指している方
- ・ 販売促進キャンペーン等の立案にかかわる方

定員 25名

受講料 22,000円(税込)

会場

中小企業大学校 旭川校

旭川市緑が丘東3条2丁目2番1号

月日	時間	科目	内容
11/5 (木)	10:20～10:30	開講式 オリエンテーション	
	10:30～12:30	マーケティングと 行動経済学	マーケティング活動における広告・宣伝や販売促進の目的と役割を掘り下げ、行動経済学とは何かについて学びます。 ◆マーケティングとは ◆マーケティングにおける広告・宣伝、販売促進 ◆行動経済学とは ◆行動経済学のビジネス活用
	13:30～18:30	行動経済学を活かした 売上アップの実践手法	行動経済学を応用して、ターゲット顧客が自然と商品・サービスを選んでしまうような広告・宣伝の方法について、演習を交えて学びます。 ◆消費者心理のメカニズム (広告・宣伝) ◆無意識に選ばれる広告・宣伝 ◆自社の広告・宣伝媒体の検討 (演習)
	18:45～20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換
11/6 (金)	9:00～12:30	行動経済学を活かした 売上アップの実践手法	(前日の続き)
	13:30～17:00	自社の販売促進策 の検討	自社の商品・サービスについて、販売促進策を立案する演習を行います。 ◆自社の販売促進策の検討 (演習) ◆発表とまとめ
	17:00～17:20	終講式	

※研修内容・日程等は変更になる可能性がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



グローバルマーケティング株式会社
代表取締役

今井 進太郎 (いまい しんたろう)

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング株式会社を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。

