

消費者は「感情」で動いている！

NEW

# 消費者行動に学ぶマーケティング

人吉校

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」である。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。

この研修では、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、自社の販売促進プランへの応用を検討します。

## 研修期間

【2日間 / 12時間】  
2026年

2/18水～2/19木

## 対象者

## 経営幹部 / 管理者

- 広告・宣伝の担当者
- 販売促進キャンペーン等の立案にかかる方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

## 中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月 日	時 間	科 目	内 容
2/18 水	9:15-9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	売れる仕組みのつくり方	顧客に選ばれるために必要となるマーケティングの基本を理解したうえで、売れる仕組みづくりを学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>売れる仕組みの全体像</li> <li>マーケティング戦略の立案方法</li> <li>売りや強みの発見法</li> </ul>
	13:30-16:30	マーケティングに生かす行動経済学	購買行動の裏に潜む心の動きを事例を交えて学び、消費者の目線に立ったマーケティング活動のポイントを学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>行動経済学の考え方</li> <li>潜在ニーズのとらえ方</li> <li>マーケティングリサーチ</li> </ul>
2/19 木	9:00-12:30	消費者心理を踏まえた販売促進策の展開方法と自社の販売促進策の検討	効果的な販売促進活動の展開方法を学びます。さらに、消費者行動を踏まえたターゲットの行動パターンを理解・把握したアプローチ手法を検討し、自社の販売促進プランを作成します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>販売促進手法とそのポイント</li> <li>販売促進活動実施後の検証方法</li> <li>自社の販売促進プラン作成</li> </ul>
	13:30-16:00	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



グローカ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)

中小企業診断士、1級販売士。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カルマーケティング㈱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。



中小企業大学校の研修お申込みは

# WEB申込みで カンタン！便利に！

カンタン！

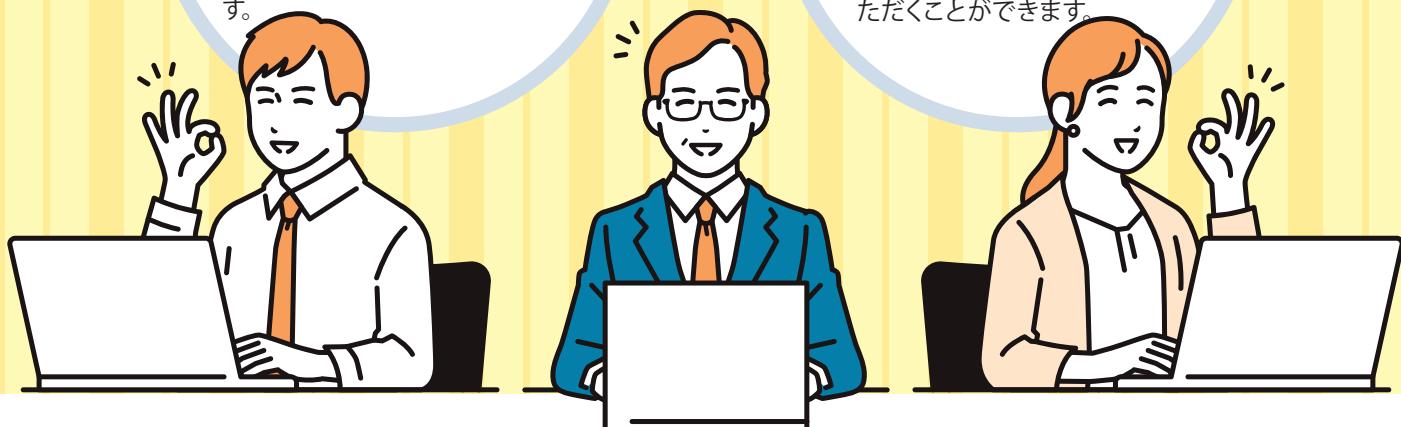
書類記入が  
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登  
録いただくと、次回ログインから  
会社情報などが自動で入力され、  
研修申込を簡略化できます。

便利！

申込履歴の  
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいた  
だくと、申込日、コース名、受  
講者情報などが記録され、過  
去の申込履歴などをご確認い  
ただくことができます。



## ●受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。  
(資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります)

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ ソフトウェア業・情報サービス業ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただくことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・  
税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関する資格を有する方、  
教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

## ●WEB申込みの方法

- 1 中小企業大学校のトップページ下部にある  
「研修を探す」のカテゴリの中の「研修検索サイトへ」  
をクリックし、ご希望の研修を検索します
- 2 検索結果の一覧から、受講したい研修名をクリックし、  
開いた画面の下部の「Web申込み」をクリックします
- 3 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします  
内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます  
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

※WEB企業IDを新規登録された方は、  
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

申し込みに関する  
お問い合わせはこちらから



jm-kenshu@smrj.go.jp

平日9時30分～18時（12時～13時を除く）