

カリキュラム

コースコード：24-135

中小企業大学校 九州校

タイトル	消費者行動に学ぶマーケティング				
サブタイトル	消費者は「感情」で動いている！				
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、多くの企業で取り込まれていて、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、自社の販売促進プランへの応用を検討します。				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者目線でのマーケティング活動を学びます。 ・消費者心理を理解し、効果的に成果を出すための販売促進のポイントを学びます。 ・消費者心理を踏まえた販売促進活動の展開方法を学び、自社の販売促進プランを作成します。 				
日程	2025年2月4日（火）～5日（水）	日数	2日	時間数	12時間
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わる方	定員	24名	受講料	22,000円
		会場	中小企業大学校 九州校 （住所：福岡県福岡市博多区綱場町2-1 博多FDビジネスセンター3階）		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
2/4 (火)	9:50～10:00	開講式	オリエンテーション	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
	10:00～12:00	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。 ・売れる仕組みの全体像 ・マーケティング戦略の立案方法 ・売りや強みの発見法	
	13:00～17:00	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働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。 ・行動経済学の考え方 ・潜在ニーズのとらえ方 ・マーケティングリサーチ	
2/5 (水)	10:00～12:00	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ぶ。さらに、消費者行動を踏まえ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。 ・販売促進手法とそのポイント ・販売促進活動実施後の検証方法 ・自社の販売促進プラン作成	
	13:00～17:00			
	17:00～17:10	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
今井 進太郎 (いまい しんたろう) グローカルマーケティング株式会社 代表取締役	中小企業診断士、1級販売士。慶應義塾大学経済学部卒業後、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・営業支援会社である同社を設立。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。

備考

※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。