

消費者は「感情」で動いている！

消費者行動に学ぶマーケティング

[中小企業大学校九州校開催]

九州校

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

- ✓ 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。

研修期間

2026年
7/1(水)～7/2(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わる方

定員 24名

受講料 22,000円(税込)

会場

中小企業大学校 九州校

福岡県福岡市博多区網場町2番1号

月日	時間	科目	内容
7/1 水	9:50-10:00	開講式	オリエンテーション
	10:00-12:30	売れる仕組みの 作り方	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">・ 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
	13:30-17:00	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。 <ul style="list-style-type: none">・ 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
7/2 木	10:00-12:30	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、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。 <ul style="list-style-type: none">・ 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
	13:30-17:00		
	17:00-17:10	終講式	

※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。
※お昼休みは12:30～13:30を予定しておりますが、予告もなく変更する可能性がございます。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)

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。