

# 行動経済学による組織&マーケティング改革

大宮開催

人間の心理・行動特性を理解し、事業をよりスマート&amp;スムーズにする

校外研修の最新情報は

こちら⇒



## 研修のねらい

行動経済学とは、「人間が必ずしも合理的に行動しないこと」に着目し、人間の心理や感情的な側面に即した分析を行う経済学です。実際の行動から理論を形成する学問で、実用的でビジネスに活用しやすいのが特徴です。行動経済学は、少しの工夫で、人の感じ方や行動は大きく変えうることを明らかにしました。たとえば、ほんのわずかな確率でも（1000人に1人でも）、キャッシュバックされる可能性がありますというだけで、売れ行きは大きく伸びたりするのです。組織マネジメントやマーケティングをより効果的にできることから、我が国の政府や大手企業でも行動経済学は実践されるようになってきました。

本研修では、行動経済学をビジネスに応用し、大きくコストをかけずに売上を上げる方法、部下の育成や社員のモチベーション向上につなげる取り組み等を学んでいただきます。

## 研修のポイント

- 行動経済学をビジネスで活用するための基本を理解します。
- 行動経済学を応用した促しの工夫「ナッジ」を自社のマーケティングや組織マネジメントに活用している事例を学びます。
- ミニワークや事例演習を通じて、行動経済学を実際のマーケティングや組織の中でどのように活用するかを考えます。

## 研修期間

2023年

7/7 金

## 対象者

### 経営者、経営幹部、管理者層

- ・行動経済学を自社で活用してみたい方
- ・売り上げ拡大の手段を考えたい方、見直したい方
- ・社員教育のあり方にお悩みの方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

## 会場

TKP 大宮駅西口カンファレンスセンター  
カンファレンスルーム 6B埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-8-1  
ベルヴェオフィス大宮 6階

月日	時間	科目	内容
7/7 金	9:55~10:00	オリエンテーション	
	10:00~12:00	行動経済学の全体像 ～自社で活用するための視点～ (演習1)	なぜ、今行動経済学を学ぶことが必要か、ナッジとは何か、ナッジ理論を社内に導入するにはを最新事例を踏まえて、自社で取り組むためのイメージを膨らませます。 ・行動経済学とは何か（これまでの経済学との違い） ・行動経済学を学ぶことのメリット ・コストをかけずに人を動かす方法 ・身近にある行動経済学の活用事例
	13:00~15:00	企業における行動経済学の活用 ～マーケティングの視点～ (演習2)	行動経済学をマーケティングに生かす方法について、事例を使ったワークショップで学び、自社への応用についても検討します。 ・行動経済学をマーケティングに活用する基本的な考え方（買いたくなる価格のつけ方、思わず買ってしまう売り方等） ・マーケティングに活用するための事例を使ったワークショップ ・自社への応用～ナッジをデザイン～ ・グループ内での発表、ディスカッション ・まとめ
	15:00~17:00	企業における行動経済学の活用 ～組織マネジメントの視点～ (演習3)	行動経済学を組織マネジメントに生かす方法について、事例を使ったワークショップで学び、自社への応用についても検討します。 ・行動経済学を組織マネジメントに活用する基本的な考え方（部下に主体性を持ってもらえる指導・育成法等） ・組織マネジメントに活用するための事例を使ったワークショップ ・自社への応用～ナッジをデザイン～ ・グループ内での発表、ディスカッション ・まとめ
	17:00~17:05	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

## 講師紹介（敬称略）



経営学者／YouTuber、株式会社やさしいビジネスラボ 代表取締役

中川 功一（なかがわ こういち）

1982年生まれ、東京大学経済学部卒業、東京大学大学院経済学研究科博士課程修了（2009年、経済学博士）大阪大学大学院経済学研究科准教授を経て独立し現職。「アカデミーの力を社会に」をモットーに、日本のビジネス力の底上げと、学術知による社会課題の解決をライフワークとしている。日々、研修講師・講演・コンサル・リサーチ・コメンテーター・著作等の活動を展開中。アカデミアに所属する研究者としても精力的な活動を継続し、国内外の主要雑誌に論文発表中。主な著書として、『感染症時代の経営学』（2020年）、『ど素人でもわかる経営学の本』（2019年）『戦略硬直化のスパイラル』（2019年）など過去に8冊の上梓がある。「中川先生のやさしいビジネス研究」で毎週3本、経営学の基本講義や時事を解説している。大手化学メーカー、航空会社、エンジニア派遣会社など、主に、経営戦略やイノベーションなどの分野で、年間10件以上の研修を担当している。

コース名	<b>トップセミナー</b> <b>行動経済学による組織&amp;マーケティング改革</b> 人間の心理・行動特性を理解し、事業をよりスマート&スムーズにする			
研修のねらい	行動経済学とは、「人間が必ずしも合理的に行動しないこと」に着目し、人間の心理や感情的な側面に即した分析を行う経済学です。実際の行動から理論を形成する学問で、実用的でビジネスに活用しやすいのが特徴です。行動経済学は、少しの工夫で、人の感じ方や行動は大きく変えることを明らかにしました。たとえば、ほんのわずかな確率でも（1000人に1人でも）、キャッシュバックされる可能性があるというだけで、売れ行きは大きく伸びたりするのです。組織マネジメントやマーケティングをより効果的にできることから、我が国の政府や大手企業でも行動経済学は実践されるようになっていきます。 本研修では、行動経済学をビジネスに応用し、大きくコストをかけずに売上を上げる方法、部下の育成や社員のモチベーション向上につなげる取り組み等を学んでいただきます。			
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行動経済学をビジネスで活用するための基本を理解します。</li> <li>・行動経済学を応用した促しの工夫「ナッジ」を自社のマーケティングや組織マネジメントに活用している事例を学びます。</li> <li>・ミニワークや事例演習を通じて、行動経済学を実際のマーケティングや組織の中でどのように活用するかを考えます。</li> </ul>			
会場	TKP大宮駅西口カンファレンスセンター カンファレンスルーム6B（埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-8-1 ヘルヴェオオフィス大宮6階）			
研修期間	2023年7月7日（金）<1日間>			
対象者	経営者、経営幹部、管理者層 ・行動経済学を自社で活用してみたい方 ・売り上げ拡大の手段を考えたい方、見直したい方 ・社員教育のあり方にお悩みの方	定員	20名	受講料 16,000円

7/7 （金）	9時55分～10時00分	オリエンテーション		
	10時00分～12時00分	<b>行動経済学の全体像</b> <b>～自社で活用するための視点～</b> <b>（演習1）</b>	なぜ、今行動経済学を学ぶことが必要か、ナッジとは何か、ナッジ理論を社内に導入するには最新事例を踏まえて、自社で取り組むためのイメージを膨らませます。 ・行動経済学とは何か（これまでの経済学との違い） ・行動経済学を学ぶことのメリット ・コストをかけずに人を動かす方法 ・身近にある行動経済学の活用事例	中川 功一 経営学者／YouTuber 株式会社やさしいビジネスラボ 代表取締役
	13時00分～15時00分	<b>企業における行動経済学の活用</b> <b>～マーケティングの視点～</b> <b>（演習2）</b>	行動経済学をマーケティングに生かす方法について、事例を使ったワークショップで学び、自社への応用についても検討します。 ・行動経済学をマーケティングに活用する基本的な考え方（買いたくなる価格のつけ方、思わず買ってしまおう売り方等） ・マーケティングに活用するための事例を使ったワークショップ ・自社への応用～ナッジをデザイン～ ・グループ内での発表、ディスカッション ・まとめ	
	15時00分～17時00分	<b>企業における行動経済学の活用</b> <b>～組織マネジメントの視点～</b> <b>（演習3）</b>	行動経済学を組織マネジメントに生かす方法について、事例を使ったワークショップで学び、自社への応用についても検討します。 ・行動経済学を組織マネジメントに活用する基本的な考え方（部下に主体性を持ってもらえる指導・育成法等） ・組織マネジメントに活用するための事例を使ったワークショップ ・自社への応用～ナッジをデザイン～ ・グループ内での発表、ディスカッション ・まとめ	
	17時00分～17時05分	修了証書の授与		

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
中川 功一 （なかがわ こういち） 経営学者／YouTuber 株式会社やさしいビジネスラボ 代表取締役	1982年生まれ、東京大学経済学部卒業、東京大学大学院経済学研究科博士課程修了（2009年、経済学博士）大阪大学大学院経済学研究科准教授を経て独立し現職。「アカデミーの力を社会に」をモットーに、日本のビジネス力の底上げと、学術知による社会課題の解決をライフワークとしている。日々、研修講師・講演・コンサル・リサーチ・コメンテーター・著作等の活動を展開中。アカデミアに所属する研究者としても精力的な活動を継続し、国内外の主要雑誌に論文発表中。主な著書として、『感染症時代の経営学』（2020年）、『ど素人でもわかる経営学の本』（2019年）『戦略硬直化のスパイラル』（2019年）など過去に8冊の上梓がある。「中川先生のやさしいビジネス研究」で毎週3本、経営学の基本講義や時事を解説している。大手化学メーカー、航空会社、エンジニア派遣会社など、主に、経営戦略やイノベーションなどの分野で、年間10件以上の研修を担当している。

## ↓ 申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。  
インターネットにてお申込みください。

※中小企業の定義はHP等でご確認いただくか、当校までお問合せください。  
土業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。  
※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申込みください。  
応募状況は、HPでもご確認いただけます。

## ↓ お問い合わせ先

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東本部  
中小企業大学校三条校内 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570

TEL 0256-38-0770 (代)

## ↓ 受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講受入の決定通知書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)

※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。

※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします。(2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします)

## ↓ 交通アクセス



TKP 大宮駅西口カンファレンスセンター  
カンファレンスルーム 6B  
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-8-1 ペルヴェオフィス大宮6階

## インターネットによるお申込み方法

### 1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

【三条校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjo/index.html>

中小企業大学校 三条校 検索 ※PCでの申込みが便利です。

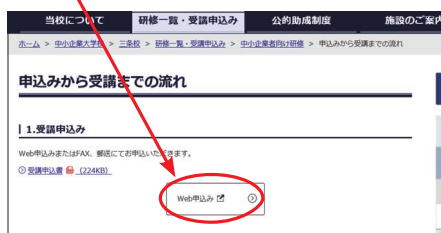
### 2 受講申込み ※令和5年度開講コースから、「Web申込み」でカンタン！便利に！

三条校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



### 3 Web申込み

「Web申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。



ご希望の研修コースをプルダウンしてお選びください。

以下必要事項をご記入ください。



### 4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後三条校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが三条校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に！

### Web企業IDの登録がおすすめ！

Web企業IDを登録することで、次回からの申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

#### 登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。



- ・ 初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
- ・ 内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。
- ・ 次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。