

中野区産業振興センター 経営セミナー

ちょっとした工夫で売上を伸ばす！ 「行動経済学を活かしたマーケティング」

【 本セミナーは中野区の認定特定創業支援等事業(販路開拓)に指定されています 】

買い手の心理を踏まえた「すぐにできる」プロモーションや
営業の工夫をお伝えします

開催日時

5月13日(火)
18:30～20:30

会場

中野区産業振興センター
3階 大会議室

定員

先着15名

対象

事業者全般、営業担当者、
マーケティング担当者

費用

無 料

お申込み

期間：～5月9日(金)
お申し込みは以下のメールアドレスへ必要事項を
ご記入の上 お申込みください。

info_nakanosansin@nakano-sanshin.com

お申込用アドレス
QRコード



講師 三枝 元

<講師プロフィール>

中小企業診断士。メーカーの法人営業、
資格指導校での中小企業診断士試験対策の講師、
ビジネスセミナー講師等を担当。

2015年に独立し、現在は経営相談、企業支援、企業研
修講師、ビジネスセミナー講師、ビジネス関連の執筆に
当たっている。東京商工会議所相談員。
千葉商科大学非常勤講師。

行動経済学とは、経済活動の背景にある人間の心理を扱った学問です。消費者は必ずしも合理的に商品の購入をしているわけではなく、単に直感や感情、習性で消費活動を行っている部分が大きいです。商品やサービスは今と同じでも、行動経済学の知見を取り入れて少し売り方に手を加えるだけで、売上はアップします。買い手の心理とそれを踏まえたプロモーションや営業の工夫をお伝えします。

事業者全般、マーケティング担当者、営業担当者

買い手の心理を踏まえた広告や販売促進、営業活動のスキルの習得を図ります。

1. 行動経済学とは何か？
2. 商品開発・商品展開に活かせる消費者心理
3. 価格設定に活かせる消費者心理
4. 販売促進に活かせる消費者心理
5. 接客や営業で活かせる消費者心理

中野区産業振興センター3階 大会議室
住所：中野区中野2-13-14 中野駅南口より徒歩5分
原則、駐車場のご用意はございません。公共交通機関でお越し下さい。

TEL:03-3380-6946 中野区産業振興センター2F窓口
(お問合せ受付時間：平日午前9時～午後5時)

以下のメールアドレスに必要事項を記入したうえでお申し込みをお願いいたします。

【お申し込み用メールアドレス】

info_nakanosansin@nakano-sanshin.com

お申込用アドレス
QRコード

【必要事項】

- ◇ お名前 ◇ ご職業
- ◇ ご連絡先(お電話番号と メールアドレス)
- ◇ ご希望の講座名と開催日

