

行動経済学とナッジ理論を学び価格転嫁に活かす お客様の心を動かす販売促進セミナー

身近な
事例で
わかりやすい！

物価高でも**売れる店**のヒミツ、教えます。

本セミナーでは、行動経済学やナッジ理論をもとに、商品の見せ方・伝え方・選ばれ方の工夫を、身近で面白い事例を交えながら分かりやすく解説します。物価高、価格転嫁しても売れる販売促進や販路開拓、創業初期の集客・販売にも役立つ実践的な内容です。

9月9日(水)

14:30~16:30

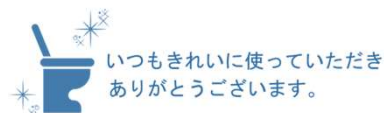
ー主な講座内容ー

1. 物価高でも負けない！販売促進の手法
2. 人はどうやって「選ぶ」のか
3. ナッジ理論で学ぶ“選ばれる仕掛け”
4. 値下げしなくても伝わる“価値”の見せ方
5. 販売促進、販路開拓に活かす実践ポイント

ナッジの例



⇒ビジネスに活かす方法を学ぶ！



〈講師プロフィール〉

なか じま た い ち

中嶋 太一 氏

・中小企業診断士
・MBA



大手食品メーカーでブランド・マネージャーを歴任。商品企画やブランド戦略を通じてブランド価値の向上に取り組む。その後、支援機関で中小企業支援に従事。企業規模に応じた実践的なマーケティング支援が強い。

◆会場 相馬商工会議所 大会議室
(相馬市中村字桜ヶ丘71)

◆受講料 無料 (会員・非会員 問わず)

◆対象 中小・小規模事業者

◆定員 30名 (先着順)

＜お申し込み方法＞

必要事項をご記入いただき、FAXにてお申込みください。

〈主催〉相馬商工会議所

TEL:0244-36-3171

9/9(水)開催 『お客様の心を動かす販売促進セミナー受講申込書』

相馬商工会議所 行 ⇒ FAX:0244-36-3184

(申込日: R8年 月 日)

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
受講者名	(複数ご参加可能)		

※ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。