

# 観察眼を磨き購買行動プロセスを描く実務活用セミナー

【旧名称：購買行動分析と心理マーケティング活用セミナー】

会期	2026年 6月 9日(火) 2027年 3月 9日(火)	各回とも 10:00～17:00
会場	日本能率協会 研修室（東京都港区芝公園）	
対象	消費者向けビジネス・法人向けビジネスにおいて ・データ分析や施策立案に追われ「顧客のリアルな姿」の理解が難しいと感じている方 ・新規顧客の獲得に課題を感じている方 ・リピーターやファン育成に課題を感じている方 ・仮説と対策の説得力を増したいと考えている方	
講師	高橋 澄子 氏 (株)MOMO 代表取締役 公認心理師・経営コンサルタント 米国CTI認定プロコーチ・産業カウンセラー	

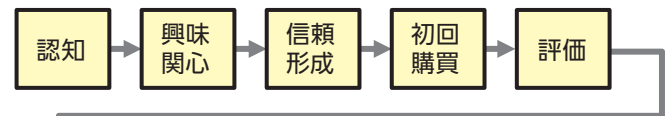
## ■ ねらい

数値やデータだけで顧客を理解したつもりになっていませんか。顧客の意識が変化し求める価値がより感情的・心理的になってきている今、「顧客がなぜその行動を取るのか」を深く理解し、初回購買やリピート購買につなげていく力が強く求められています。本セミナーでは、

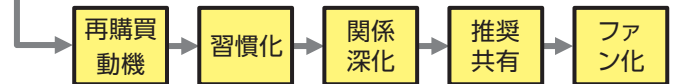
- ① 「観察眼を磨く実習」を通じて顧客の行動・表情・言葉の裏にある心理を読み取るスキルを体験的に身につけます。
- ② 購買行動のステップ（初回購買 → リピート購買 → ファン化）ごとの心理を理解し、自社のマーケティング戦略・施策の改善点を検討します。

## ■ 購買行動のステップと成功の鍵

### (1) 初回購買パターン



### (2) リピーターからファン育成パターン



顧客がステップを先に進めるには、不安や懸念を解消し、ステップごとの心理のゴールを達成する必要があります。

## ■ プログラム

10:00～17:00（昼休み 12:30～13:30）

### 1 顧客の心理・行動を分析する意味と効果

- ・購買行動の奥にある顧客心理
- ・2つの購買行動分析の目的
  - (1) 新規顧客の獲得：初回購買パターン
  - (2) 既存顧客の深化：リピーターからファン育成パターン

### 2 購買心理を知り次につなげるポイント

#### (1) 初回購買パターンの心理と手法

- ① 認知「そんな商品／企業があるんだ」
- ② 興味関心「ちょっと気になる」
- ③ 信頼形成「悪くなさそう」
- ④ 試用・初回購買「まずは試してみよう」
- ⑤ 評価「買って良かった／そうでもない」

#### 観察実習①「顧客の行動観察」 **グループ演習**

「何に」目をつけるか／「どう見るか」

#### 購買行動分析実習① **個人演習**

自社・自商品の初回購買パターンの分析と改善点

#### (2) リピーターからファン育成パターンの心理と手法

- ① 再購買動機の形成「また買いたい」
- ② 習慣化「これが定番」
- ③ 関係深化「このブランドが好き」
- ④ 推奨・共有「人にも勧めたい」
- ⑤ ファン化「ブランドと一緒に成長したい」

#### 観察実習②「顧客インタビュー演習」 **グループ演習**

潜在意識や深層心理を引き出す「聴き方」

#### 購買行動分析実習② **個人演習**

自社・自商品のファン育成パターンの分析と改善点

### 3 振り返りとまとめ

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



# 観察眼を磨き購買行動プロセスを描く実務活用セミナー

## 講師紹介 (敬称略)

**高橋 澄子**

㈱MOMO 代表取締役

公認心理師・経営コンサルタント

米国CTI認定プロコーチ・産業カウンセラー

広告会社でマス広告・セールスプロモーションの企画・制作に従事。体系的なマーケティング活動の必要性に目覚め、1990年経営コンサルタントに転身。主に消費者向けの新商品・新事業開発、マーケティング、顧客サービスの向上を支援し、商品企画者・マーケッターの養成研修多数。2007年起業後は消費者心理研究も。

【書籍】「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂

「ヒット商品開発のための一見えないニーズのつかみ方」技術情報協会

「高齢者・アクティブシニアの本音・ニーズの発掘と製品開発の進め方」技術情報協会

## お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



### 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	61,600円/1名
上記会員外	67,100円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。ご同意のうえお申し込みください。

### 申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月~金曜日9:00 ~ 17:00 ただし祝日を除く

E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

### プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

### 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー

参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。

是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

### 会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

### 参加定員 20名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

### キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 *2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無 料
開催7日前~前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	通い : 5,500円 (税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い : 7,700円 (税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただけますようお願い申し上げます。

## 【マーケティング分野 「顧客理解」関連セミナー】

「顧客理解」を入門・基礎から押さえ、より専門的・実践的に活用する!

	入門・基礎 $\longrightarrow$ より専門的・実践的
顧客理解	推し活×ファンマーケティング基礎セミナー
	カスタマージャーニーマップ実務活用セミナー
	観察眼を磨き購買行動プロセスを描く実務活用セミナー
	消費者インサイトの発掘・活用法習得セミナー
	製品・サービスに「情緒的価値」のつくり込み方習得セミナー(基礎編)