

2日間

顧客の心理を分析しマーケティング実務に活かす

詳細は
セミナーID

JMA100257

Q 検索

24

【心の専門家に学ぶマーケティングシリーズ】

購買行動分析と心理マーケティング活用セミナー

(旧セミナー名：購買行動分析・消費者理解セミナー)

対象

- ・マーケティング業務の効果を高めたい方。
- ・消費者を理解するのが難しく困っている。
- ・顧客の心理や行動の一般的な傾向を知りたい。
- ・ユーザーの買い物体験を深く分析したい。
- ・顧客の気持ちを動かすコツを知ってマーケティングに活かしたい。
- ・BtoBtoC企業として最終消費者を理解し顧客提案に活かしたい。

ねらい・特徴

- ◆心理マーケティングの基本知識を「体系的」に解説すると共に、演習を通じて顧客の心理が購買行動に与える影響の分析方法を学び、実務に活かすスキルを取得します。
- ◆講師は各社のマーケティングをリアルタイムで支援している現役のコンサルタントであり、公認心理師の国家資格をもつ心理の専門家。豊富な経験から事例を解説し、カウンセラーの心理分析スキルを学べる実践的な内容です。

会期・開催地

会 場 (東京) 2024年 2月20日(火)～21日(水)
2025年 1月30日(木)～31日(金)

講 師 (敬称略)

高橋 澄子 経営コンサルタント・公認心理師
(株)MOMO 代表取締役

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員：108,900円／1名
会員外：121,000円／1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- ・消費者を体系的にとらえるのに非常に役に立ちます。
- ・消費者プロセスを理解することで、どうすれば「買い」につながるか見えてきました。
- ・今まではそれぞれのテーマについてバラバラに考えていましたが今後は統一のフレームワークで設計していきたいです。
- ・自社に戻ってからは、まず消費者の考えている現実と理想を整理し、少しストレッチした理想を提案したいと考えています。

プログラム

(昼食12:30～13:30)

1日目	
時間	顧客の購買行動を分析する
10:00	<p>1. マーケティングと心理学</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客の心を動かし行動に結びつける考え方を学ぶ <p>2. 個人の特性と心理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特に重要となっている心理的な特性を学ぶ <p>3. 購買行動は心理的なプロセス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客がニーズ(欲求)を感じてからどんな心理のプロセスを経て購買、再購買に至るのかを学ぶ <p>実習1 購買プロセス分析</p>
17:00	
2日目	
時間	顧客の心と行動を理解する3つの視点を学ぶ
10:00	<p>4. 外部から受ける心理的影響</p> <ul style="list-style-type: none"> ・影響を受ける集団や、口コミのメカニズム(SNS、インフルエンサー、オピニオンリーダーetc.)を学ぶ <p>5. 顧客に影響を与える3つの心理的要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こだわり度合(関与) 実習2 ・学習の効果 実習3 ・知覚と認知 <p>が購買行動にどう影響するのかを学ぶ</p>
17:00	

※各事業終了時の消費税率を適用させていただきます。会期、内容など一部変更の可能性もありますので、ご了承ください。※最新の情報はJMAマネジメントスクールHPにてご確認ください。