

顧客離れを防ぎながら

「適切な価格転嫁」を実現する

顧客心理を活用した値決めと販促による

「利益確保」実践セミナー



令和8年

6.25

14:00 - 16:00 木

参加
無料

対象者 中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)

会場 八王子商工会議所4階ホール
(八王子市大横町 11-1)

定員 50名 (先着順)

事業環境変化の影響を受ける 中小・小規模事業者の皆様へ

事業環境の変化やコスト上昇に対応するためには、適切な価格設定と円滑な価格転嫁が重要です。その実現には顧客心理を踏まえた判断が求められ、顧客心理の検討が有効です。ぜひ本セミナーを価格戦略見直しの第一歩としてご活用ください。



たうち たかのぶ

講師 **田内 孝宜**氏

- ・ミナト経営株式会社代表取締役
- ・国立大学法人滋賀大学経済学部講師
- ・中小企業診断士

『“稼ぐ力”と“育つ力”で全ての人を輝かせる』を理念に、2016年より地元滋賀県で経営戦略と組織開発(チームビルディング)を軸に企業コンサルティングを実施。『人の思考特性』や『会社の健康状態』を見える化する診断ツールを活用し、成果を出す企業を多数輩出している。顧問先 10社。経営セミナーの実績が豊富で、経営塾卒業生や創業支援者の合計は延べ 500名を超えている。全国各地でも講師として登壇しており、現在 36府県で実績がある。地元経営者がキラキラ輝けるミライに貢献すべく日々活動している。

八王子商工会議所 中小企業相談所 八王子市大横町 11-1

☎042-623-6311

お申し込みはこちら
裏面もご覧ください



「なぜ同じ商品でも売れ方が違うのか？」

「値上げしたいが顧客離れが不安…」



物価高や市場環境の変化が続くなかで、中小・小規模事業者にとって重要なのが“人の心理や行動を踏まえた意思決定”です。近年注目されている「顧客心理」は、人は必ずしも合理的に判断しないという前提のもと、購買行動や選択の仕組みを読み解く実践的な考え方です。本セミナーでは、顧客心理の基本から、販促や価格設定、社内コミュニケーションへの活用事例までをわかりやすく解説し、すぐに使える“行動設計”のポイントをお伝えします。売上向上や円滑な価格転嫁の実現に向けたヒントを、この機会にぜひ掴んでみませんか？

セミナー内容



No.1 顧客心理をビジネスに取り入れる

- ・顧客心理に関するキホンのキ
- ・顧客心理を掴むためのキホン
- ・自社の販路開拓に繋げるためのキホン



No.2 色々なビジネスシーンで生きる“ナッジ”

- ・ナッジって何？“体感”ワーク
- ・社会に取り入れられている手法や実例
- ・営業や販促、組織運営への応用



No.3 まとめ

- ・全体の総括