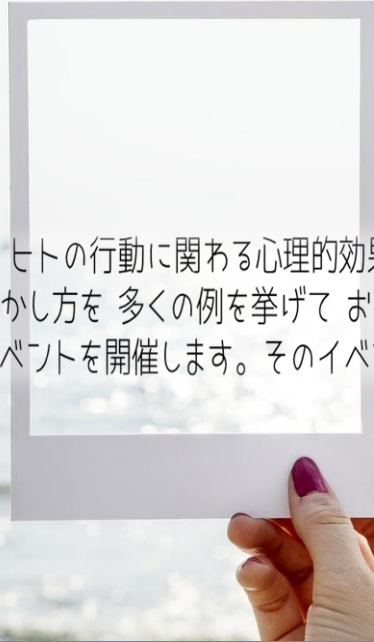


言葉や表現は 切り取り方次第で、思われ効果を人にあたえます



そこで今回 ヒトの行動に関わる心理的効果をもとに、
仕事への活かし方を 多くの例を挙げて お話する
セミナーイベントを開催します。そのイベントとは、

2018

7/5

(Thu)

参加無料

愛媛県よろず支援拠点 実践セミナーシリーズ

顧客の脳にうったえかける マーケティングセミナー



行動経済学を紐解いて
マーケティングスペシャリストが チョッピリこっそり話します



特にこんな方にお勧め

- a. 行動経済学を販売促進に活用して売上拡大を目指そうと考えている方
- b. お客様(消費者)の気持ちが分からなくて どうしようもない状況にある方
- c. 商品やサービスに、なかなか買い手がつかないと悩んでいる 中小規模企業の経営者の方
- d. 会社の製品が 思うように宣伝できなくてモヤモヤしている経営者・担当者の方
- e. マーケティングって本当に 必要なの?と疑っている方
- f. 書籍を読んでも マーケティングが良くわからない方
- g. 行動経済学って要するに何?と 行動経済学が分からず 腹に落ちない方

開催場所 : テクノプラザ愛媛2階会議室A

松山市久米窪田町337-1テクノプラザ愛媛内
公益財団法人 えひめ産業振興財団

定員 先着15名

参加対象

- ☑ 中小企業・小売業の従業員様
- ☑ 上記 経営者層の皆様
- ☑ 個人事業主の皆様



■タイムテーブル

18:00-18:30 IT導入補助金 説明会

18:30-20:00 セミナー

私達の行動は感情に支配されています。そのためすべての行動を合理的に判断することは不可能です。そこで 今回のセミナーでは 人間の行動に関わる心理的効果をもとに、仕事への活かし方を 多くの例を挙げてお話しします。

20:00-20:30 質疑応答、個別相談対応 (2社 要予約)

■講師プロフィール

永野浩 (ながのひろし)

- ① マーケティングスペシャリスト (IT業界22年)
- ② 飲食店オーナー兼調理担当 (開業準備中)

1992年 松山大学卒業後に上京。

5年余り コンピュータプログラマー及びシステムエンジニアとして活躍。さらに 日本オラル株式会社にて マーケティングを3年担当後、ミラクル・リナックス株式会社を設立し 主に経営管理とバックオフィスを6年余り担当。

後に 日本マイクロソフト株式会社にて Windows製品のマーケティング業務に8年間携わる。

44歳で飲食業界を転進。資格取得後に 東京と徳島にて複数の飲食店で調理業務に携わり 今に至る (2018年6月)



主催 : 公益財団法人 えひめ産業振興財団

愛媛県よろず支援拠点 <http://yoroze-ehime.com>

☎ 089-960-1131

顧客の脳にうったえかけるマーケティングセミナー

セミナー申込票

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、

6月29日（金）までにFAX、又はメールにてお申込下さい。

事業所名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→()	
主な事業内容		
所在地	〒 -	
電話/FAX	TEL	FAX
メールアドレス		
受講者名（役職）	()	
個別相談	<input type="checkbox"/> 希望する	<input type="checkbox"/> 希望しない
相談内容	※現在のお困りごと、経営でのお悩みがあればご記入ください。	

愛媛県よろず支援拠点 担当: 鶴籠 FAX: 089-960-1105

ご記入いただきました内容につきましては、当財団による企業様支援およびセミナー参加受付のみに使用いたします。

電話: 089-960-1131

E-mail : yorozu@ehime-iinet.or.jp

ホームページ : <http://www.yorozu-ehime.com>