

行動経済学とナッジ理論を学び生産性向上 お客様の心を動かす販路開拓セミナー



なぜか売れる店のヒミツ、教えます。

身近な
事例で
わかりやすい！

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。値下げだけに頼らない販路開拓や、創業初期の集客・販売にも役立つ実践的な内容です。

2026年

9月14日(月)

14:00~16:00

ー主な講座内容ー

1. 生産性向上につなげる販路開拓手法
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. 販路開拓に活かす実践ポイント

＜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



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み。中小企業診断士の資格の他に、MBA(経営学修士)取得。

◆会場 日立商工会議所
(日立市幸町1-21-2)

◆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＞

下記申込欄に必要事項をご記入いただき、

FAX または TEL にてお申込みください。

＜主催＞ 日立商工会議所

ナッジの例



いつもきれいに使っていただき
ありがとうございます。

⇒ビジネスに活かす方法を学ぶ！

9/14(月)開催 『お客様の心を動かす販路開拓セミナー』受講申込書

日立商工会議所 行 ⇒ FAX:0294-22-0120 TEL:0294-22-0128

事業所名		T E L	
所在地		メールアドレス	
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。