

「つい買いたくなる」 お店づくりのための 行動心理×VMD実践セミナー



小売業・サービス業の方必見！

※その他の業種の方でもお申込み可能です

セミナーの 目的と狙い

昨今の物価高による消費者の節約志向を、「単なる我慢」ではなく「価値あるものへの投資」へと変えるため、行動経済学の理論に基づいた売り場づくり(VMD)の手法を習得します。
本セミナーでは、自店舗の強みを再発見し、価格競争に巻き込まれない価値の伝え方を身につけ、お店のPOPや陳列に反映できるようになることで、収益力を高め、倒産を防ぐ経営力の強化を目指します。

日 時

令和8年

11月4日 水
(14:00~16:00)

会 場

オンライン(Webex)

定 員

50名(先着申込順)

参加対象

中小企業・小規模事業者等

申込締切

令和8年 10月23日(金)

受講料

無 料

講師紹介

にらさわ
荏澤 飛人

グローバルマーケティング(株)
コンサルタント

(経歴) 新潟県長岡市出身。新潟県立長岡商業高等学校、駒澤大学経営学部市場戦略学科卒業。高校から大学まで一貫してマーケティングを学び、2024年にグローバルマーケティングに就職。現在は主にマーケティングやSNSセミナー、コンサルティングを行っている。

(資格・登録) 新潟県地域資源活用・地域連携サポート担当地域プランナー/マーケティング検定2級/リテールマーケティング(販売士)2級

(研修事例) 営業に活かす心理学・行動経済学研修/シンプルに理解できる売れる仕組みづくりセミナー



お申し込み方法・受講までの流れ

お申込み

こちらのURLまたはQRから、
セミナー申込みページに
アクセス
必要事項を記入後、お申し
込みください。



<https://forms.office.com/r/2PajqRJvvU>

事前案内

10月28日を目途に、セミナー当日の受講用URLと関係資料をメールでご案内します。

カリキュラム

(14:00~16:00)

1. 「人間の心理」を知ることの重要性
→消費動向の変化、人間の思考とビジネスの関連性
2. マーケティングの基礎
→売上アップにつながる「誰に・何を・どのように」
3. VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)とは
→VMDにおける3つの要素(VP, PP, IP)を解説
4. 行動心理を活かした売上アップ術
→行動経済学に基づいた、商品の見せ方の販売テクニック

お問合せ

新潟県商工会連合会 広域支援センター

〒950-0965 新潟市中央区新光町7番地2 新潟県商工会館

TEL 025-283-1311 FAX 025-285-1252 E-mail:seminar@shinsyoren.or.jp