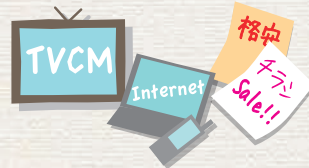




# 7 消費者行動の心理学

- 企業のマーケティング活動から  
消費者の心と行動を考える -



講師 永野 光朗 教授 対象 一般 (大学生以上) 定員 100 名 (20 名未満は不開講)

新製品開発や広告宣伝活動の展開など果てしなく繰り広げられる企業戦略の成否のカギは、ターゲットとなる消費者の心理・行動を客観的に理解することにあるといえます。

この授業では企業が実施しているさまざまなマーケティング戦略の実例を取り上げ、心理学の理論を援用しながら「企業からみた消費者理解」のあり方やその妥当性について考察します。このことについて知ることは消費者自身が自己利益を守るためにも重要といえます。

カリキュラム・  
スケジュール

- ① 7/ 2(土) 消費者の購買意思決定過程 -心理学的モデルを中心にして-
- ② 7/ 9(土) 消費者の価格判断の仕組み -心理的サイフ理論を中心にして-
- ③ 7/16(土) 消費者の態度変容と説得のテクニック  
-社会心理学的理論を基礎にして-