NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

Googleも導入!!

人事に悩む企業が活用する

若手の離職防止＆営業の売上向上に効く行動経済学のポイントを解説

Webセミナー

- “人が動く仕組み”を習得
- 若手の離職率を低下
- 若手営業の売上向上

対象者

若手社員の離職率を下げたい方

若手営業の売上向上をさせたい方

2025

7月9日(水)

13:30~15:00(10分前から入室案内)

セミナー内容

『将来の健康を考えたら、真夜中のカップラーメンを食べる人はいないはず』

人間は必ずしも合理的ではなく、感情や思い込み、クセなどの影響を大きくうけています。
行動経済学は「人間の一見すると非合理な行動」のメカニズムを解明し、ビジネスに応用する学問です。

本セミナーでは「つい」や「なんとなく」の直感的な行動を味方にして、
『離職防止』と『売上アップ』を実現する手法について解説します。

1）「間違った行動」はなぜ起きる？ 行動経済学の基本とビジネス活用
2） 人はなぜ非合理に考えてしまうのか――意思決定をゆがめる3つのメカニズム
3）「辞めたくなる気持ち」を先読みする――若手離職の背景にある心理と対処法
4） 営業ツールとしての活用――顧客の心を動かし、売上につなげるしかけとは　…ほか

担当講師

上前 拓也

合同会社友歩 代表

登壇2,000回超。
300社以上の企業・自治体へ実践型の研修・講演を実施。

社会福祉法人を母体とする道内大手企業に１３年勤務。新人教育や営業職など様々な業務に携わる。営業部門では、行動心理学を応用し12か月連続でトップ成績（年間契約件数450件）を達成。2009年に合同会社友歩を設立。2011年には日本実務能力開発協会を設立し、コーチ育成や教育支援にも尽力。行動経済学を専門テーマとした研修・講演に注力し、「現場で“使える”行動経済学」をわかりやすく伝え、すぐに実践できる工夫や仕組みづくりをサポートしている。

お問い合わせ

一般社団法人日本経営協会　研修担当
hkd@noma.or.jp

お申込み　**ホームページよりお申込みください**

日本経営協会　北海道本部