

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1211	単位数	2
担当者名	堤 悦子	開講セメスター	第6セメスター	開講年次	3年次

●授業のねらい

このゼミでは、就職活動用に、グローバル企業の理解に力点をします。テキストを参考に、企業の成功要因や企業家の機能を探究しましょう。そうしたことの考察で就職活動における総合力を養います。

●到達目標

後輩の面倒を見ることも社会人の訓練として重要です。自分が設定した課題について、説得性のあるプレゼンテーションする、研究報告書を完成させ（就職活動の時に持ち歩く）、導出された論題について、きちんとした文章が書けることを到達目標にします。

●授業内容

1週目 対象企業が支援する地域に関する考察／歴史・現状・地域連携等

2週目 対象地域の研究

3週目 企業研究と仮説の設定

4週目 仮説を検討するための資料の収集

特に商学的な見地でまとめることができるような資料を探索する。

5週目 討論会

分析を発表するための準備をする。

6週目 アメリカ学

日米関係の発端、地政学的位置づけ

7週目 日産自動車

日本の自動車のアメリカ進出、テキスト2章より

8週目 占領期の科学技術の受容

9週目 キャリア形成とエンプロイアビリティ

10週目 自身のキャリア開発または就職先として想定している企業の人事制度をさぐってみよう。（学生の側から人事を訪ねることは、許されています。）

11週目 自身が就職したいと思っている企業の研究を発表してみよう。

（プレゼンテーションの方法などについては、教師側も指導します。）

12週目 後輩のプレゼンテーションも聞いて、議論をし、情報を交換しよう。

13週目 企業訪問の準備する。名刺の作成。接遇（お辞儀や自己紹介の準備、自己アピールの準備など）

14週目 対象企業のうち、可能な企業があれば訪問を決め、研究対象にする

15週目 企業訪問

16週目 今までゼミで学んだことを総括し、新しく得た知見などについて、ディスカッションしましょう。

●準備学習(予習・復習)等の内容

上記の講義計画は堤からの提案です。ゼミ生全員で話し合った上で、何をどうするか決めましょう。ゼミの方針：1週間毎にくる講義に参加するという意識ではなく、自身が率先して次週のための準備し、発表していくことが求められます。どのような課題に決定したとしても、準備をすることが予習です。そして成果を十分に得ることが復習につながります。

●成績評価の方法・基準

漫然とゼミの時間だけ顔を出しても単位はありません。いかに積極的に取り組むかが重要です。問題意識など積極性がみられ、上手に相手方に伝え、説得性のあるプレゼンテーションができること、しっかりした報告書が書ける力がしめされればできれば満点です。不正なことが発覚した場合や礼節を欠くような態度では、堤ゼミは不合格と言わざるをえません。

●履修上の留意点/課題に対するフィードバックの方法

全員の合意形成が重要です。まずはそれを決める際に積極的に発言してください。座学ではできなかったことをやり、目標をつくってやり遂げるのが、このゼミです。全員でよく話し合い情報交換をしましょう。アルバイトを優先させる人にはむきません。礼節を欠く態度を通し忠告をきかない人は、人権侵害につながる恐れがあるので堤ゼミでは単位を認点しません。

●テキスト

杉田米行編『第二次世界大戦の遺産』（大学教育出版）

●参考書

ゼミの中で、適宜指定します。

●更新日付

2019/02/02 07:20