

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1210	単位数	2
担当者名	堤 悦子	開講セメスター	第5セメスター	開講年次	3年次
授業の方法	演習	実務経験	無		

● 授業のねらい

このゼミは3年生を対象に新しく募集します。原則として、前回履修したゼミ生ではなく、新しいゼミ生を優先します。ゼミで自身の学生としての能力を磨きましょう。経済団体連合会加盟企業は、大学生に求める能力の第1位に「コミュニケーション能力」を求めています。この力を養い、主体性ある活動姿勢づくりに役立て、仲間と協調することも学びましょう。

● 到達目標

自身の言葉で、与えられた課題を発表できるようになること。
初対面の人に、礼儀正しく、自身の意思を伝えることができるようになることを目標にします。

● 授業内容

- 1週目 自身のキャリア形成について、考えよう。
今回は自己紹介と共に、現実化してきた就職を中心に討論しましょう。
- 2週目 産業の研究について、日本や世界に様々ながあることを知り、自身が興味ある業界を調べて発表します
- 3週目 興味ある産業について、歴史を調べて発表してもらいます。
就職している先輩に、来室してもらいます。
- 4週目 自身の興味ある企業についての研究
- 5週目 興味ある企業の発表
経営学的には、どのような特徴があるか
- 6週目 研究企業の発表を引き続き行います。

- 7週目 企業理念・企業戦略
- 8週目 実業としての起業
- 9週目 企業の人事戦略
(採用人事・人事異動、新卒採用)
- 10週目 エンployabilityの研究
(就活模擬面接、討論の仕方)
- 11週目 企業の資金構造・組合や組織のガバナンスと社会的責任
(企業はどのように資金を調達するのか。組織の社会的責任。)
- 12週目 調査を実施する。または対象地域のアンケート調査を実施する
- 13週目 自身が調査結果の発表
- 14週目 社会的存在としての企業における、自身の立ち位置
- 15週目 インターンシップに行ってみよう
- 16週目 今まで討論してきたことの総括

● 準備学習(予習・復習)等の内容

上記の講義計画は、教員からの提案にすぎません。ゼミ生全員で話し合った上、課題を設定して別の方法で進めることも可能です。前回のゼミは、実業の方々のオフィスの現場で、実践を学びました。何を準備し、最終的なゴールを何にするかも話し合い、ゼミ生が同じ意識を持った上で、目標にむかって活動します。

● 成績評価の方法・基準

漫然とゼミの時間だけ顔を出しただけでは単位はありません。どれだけ一生懸命取り組んできたかを評価します。学外活動もありうるということを承知した上で、履修を決めて下さい。ゼミ生全員が了解するような議論を重ね、作業をすすめます。不正なことをした人や人間として礼節を欠くよう態度をとるならば評価されません。成績評価にも影響します。

● 履修上の留意点

課題は、全員で決めます。早い段階で、先の日程を決めます。もし希望がなければ、前回同様インターンシップに似た実際の企業との連携を行います。新聞も購読するなど多少の費用がかかります。

● 課題に対するフィードバックの方法

二年生後期で履修した学生は、最後に班に分かれて、プロジェクターに映像をながして、何を学んだかについてプレゼンテーションしました。皆さんの成長ぶりを教員の側が判断しつつ、希望もいれてレポートにする等、必ずフィードバックをします。

● テキスト

日本経済新聞社「業界地図2020」

● 参考書

必要が生じた時は、指定します。

● 更新日付

2020/03/04 09:30