

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	橋元 理恵	開講Semester	第6Semester	開講年次	3年次
授業の方法	演習	到達目標	G,H	実務経験	無
ナンバリング	HSe603	DP（ディプロマポリシー）と到達目標の関連性については、カリキュラムマップ参照			

● 授業のねらい

この授業では、大学の課題研究に必要な理論の中で、みなさんにとって身近なマーケティングについて学びます。マーケティング思考はどのようなものか、ビジネスで成功するマーケティングとはどのようなものかについて学びます。そして自身の身の回りのマーケティングケースを見つけそれについて発表、ディスカッションします。

さらに、関心のあるテーマについての課題研究でのマーケティング理論の活用について考えます。

● 到達目標

- ・テキストをしっかりと読み込み、理解できるようになる。
- ・テキストを輪読することによって、マーケティング思考、ビジネスで成功するマーケティングについての知識を習得できるようになる。
- ・社会で起こっているマーケティング活動に関心を持つようになる。
- ・マーケティングを理解するだけでなく、今後の課題研究のための知識とする。

● 授業内容

- 1週目 イントロダクション：ゼミでの研究の進め方
 - 2週目 USJの成功の秘密はマーケティング
 - 3週目 日本のほとんどの企業のマーケティングとは
 - 4週目 マーケティングの本質（1）：マーケティングとは、マーケティングとは
 - 5週目 マーケティングの本質（2）：マーケティングの本質
 - 6週目 戦略
 - 7週目 マーケティング・フレームワーク（1）：マーケティング・フレームワークの全体像、戦況分析、目的の設定
 - 8週目 マーケティング・フレームワーク（2）：誰に売るのが、何を売るのが、どうやって売るのが、WHO,WHAT,HOWの統合
 - 9週目 マーケティングが日本を救う
 - 10週目 私はどうやってマーケティングになったのか？
 - 11週目 マーケティングに向いている人、いない人
 - 12週目 キャリアはどうやって作るのか？
 - 13週目 ディスカッション：テキストを読んで心に残っていること
 - 14週目 プレゼンテーション：マーケティングが上手だと思う企業は？
 - 15週目 ディスカッション：マーケティングが上手だと思う企業についてのディスカッション
 - 16週目 1～15週のふりかえり。
- 但し、やむを得ず15週目までの授業内容を実施できなかった場合は、補講 授業を行います。

● 準備学修（予習・復習）の具体的な内容及びそれに必要な時間

- ・テキストを輪読します。自分の担当箇所だけでなく、ゼミで学ぶ箇所についての予習（60分程度）をしてゼミに出席してください。
- ・ゼミではグループワーク、グループディスカッションも行いますので、各自積極的にゼミに参加してください。
- ・グループワーク、グループディスカッションでは後輩にアドバイスを行うなど後輩と切磋琢磨して学習してください。
- ・毎回指定される課題は、ゼミの前日までにLMSやGoogle Classroomを通じて提出してください。
- ・ゼミの前に他者の提出課題に目を通し、ゼミで積極的に発言できるよう準備をしてください。
- ・発表にあたっては、ゼミが始まるまでに発表の準備をしてゼミの開始時には発表できるようにしておいてください。
- ・ゼミでの学習をより深めるためにノートをとめる等課題に取り組んでください（復習90分程度）。
- ・14週のプレゼンテーションは、グループワークになる場合もあります。

● 成績評価の方法・基準

課題に対する取り組み、ゼミへの積極的な参加、チームによるグループ研究等によって総合的に評価します。

● 履修上の留意点

- ・毎回出席してください。体調不良等で止むを得ず遅刻、欠席する場合は事前にメールで連絡すること。
 - ・ゼミでの積極的な参加（発表、資料まとめ等）が重視されます。ゼミの活動に貢献する意欲のある方の参加を求めます。
 - ・ゼミの後輩の模範となるような積極的な態度で授業に参加してください。
 - ・ゼミで積極的に取り組むメンバーに協力しない、ゼミの協同に参加しない「フリーライダー」の参加はご遠慮ください。
 - ・わからない事項は自ら調べ理解する積極的な態度で臨んでください。後輩とのグループワークには自ら学ぶ態度が重要です。後輩の模範となるような積極的な態度でゼミに参加してください。
 - ・グループとゼミでの連絡はE-mail、LMS、Google Classroomで行います。
- 対面授業が難しい場合は、Zoom、Google Classroom等で遠隔授業を行います。IT環境（パソコン、WIFI、プリンターなど）整備をお願いします。

● 課題に対するフィードバックの方法

提出された課題については、コメントしてフィードバックします。

● テキスト

森岡毅『USJを劇的に変えたたった1つの考え方：成功を引き寄せるマーケティング入門』（角川書店）1,540円

■ 参考書

石井淳蔵他編著『1からのマーケティング』第4版（碩学舎）2,640円。その他適宜紹介します。

■ 更新日付

2024/02/24 02:52