

2020年度 日本工学院八王子専門学校											
スポーツ健康学科三年制 ビジネスコース											
スポーツマーケティング基礎											
対象	1年次	開講期	前期	区分	必	種別	講義	時間数	30	単位	2
担当教員	石川和希			実務経験	有	職種	スポーツ用品メーカー営業				
授業概要											
スポーツ関連商品の販売活動に必要な、マーケティング基礎知識の習得をめざします。											
到達目標											
スポーツを通じて自分の適性や興味・関心を意識し、社会に出てから活動するために必要な能力を具体的にイメージします。社会や組織で協働することの重要性を理解し自律的行動がおこなえることを目標とします。											
授業方法											
個人ワークやグループワークを採り入れていきます。学んだ基礎知識と他人が発する情報を融合させた自分独自の知識を構築し自律性を持つことができるような授業を展開していきます。											
成績評価方法											
成績評価については、筆記もしくはレポートによる試験結果（中間/期末/定期的な提出物など）30%、授業中の参加姿勢/学習意欲（リーダーシップ、積極性、学習に対する向上努力など）30%、出席状況40%とし、授業内における達成度・到達度を総合的に判断して行います。なお、成績評価を受けるためには、全授業の75%以上の出席が必要となります。											
履修上の注意											
学生間・教員と学生のコミュニケーション、グループワークを重視します。授業中の私語や受講態度などには厳しく対応します。授業時数の4分の3以上出席しない者は定期試験を受験することができません。											
教科書教材											
毎回レジュメ・資料を配布する。											
回数	授業計画										
第1回	マーケティングとは：マーケティングとは何かについて理解します。										
第2回	スポーツマーケティングとは：スポーツマーケティングとは何かについて理解します。										
第3回	消費者の行動モデル：スポーツ消費者とは何かについて理解します。										

2020年度 日本工学院八王子専門学校

スポーツ健康学科三年制 ビジネスコース

スポーツマーケティング基礎

第4回	マーケットリサーチ：市場のセグメンテーション、マーケットリサーチの手順を理解します。
第5回	商品：有形商品無形商品について理解します。
第6回	価格：価格形成について理解します。
第7回	プロモーション：各種プロモーションのメリット・デメリットについて理解します。
第8回	チャネル：各種流通チャネルについて理解します。
第9回	マーケティングの展開：事例を通してマーケティングの展開を理解します。
第10回	マズロー欲求5段階説を用いて、お客様のニーズや価値について理解していきます。
第11回	事例研究1
第12回	事例研究2
第13回	事例研究3
第14回	事例研究4
第15回	まとめ：前期の振り返りを行い、重要ポイントを確認・理解します。