

2021年度 日本工学院専門学校											
A I システム科											
マーケティング											
対象	2 年次	開講期	前期	区分	必修	種別	講義	時間数	30	単位	2
担当教員				実務 経験		職種					
授業概要											
マーケティングの事例・実例を示しながら授業を実施していく。授業内容によっては指示された内容の調査、まとめ、発表資料の作成を行い、クラス内での発表を行う。調査には各自 ノートPCを使用する。調査、まとめ、発表は個人もしくはグループで実施する。											
到達目標											
企業活動のうち、商品・サービスそのものの企画・開発・設計やブランディングから、市場調査・分析、価格設定、広告・宣伝・広報、販売促進、流通、マーチャンダイジング、店舗・施設的设计・設置、（いわゆる）営業、集客、接客、顧客の情報管理等に至る広い範囲においてのマーケティング手法を理解する。											
授業方法											
マーケティングとは、「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその価値を効果的に得られるようにする」ための概念であり、顧客のニーズを解明し、顧客価値を生み出すための経営哲学、戦略、仕組み、プロセスを指す。 企業の販売活動におけるマーケティング手法を学び、企業が生み出す価値を決める「マーケティング戦略」を学ぶ。											
成績評価方法											
試験・課題 60% 定期試験中に試験を実施し、授業全体の理解度を確認する											
履修上の注意											
資料は紙およびデジタルデータで配布する。デジタルデータの場合は授業中に指定するサーバからのダウンロードとなる。 授業に必要なスマートフォン、ペットボトルはカバンにしまうこと。私語を慎み、積極的に実習に参加すること。 出席は授業時間開始時にのみ取る。遅刻は授業開始10分までを認め、それ以降は欠席となる。授業時間の3/4以上出席しない者は定期試験を受験できない。											
教科書教材											
図解&事例で学ぶマーケティングの教科書 マイナビ シェルパ著 酒井光雄監修											
回数	授業計画										
第1回	マーケティングの必要性を理解し、説明できる										
第2回	市場の分析手法を理解し、説明できる										
第3回	自社の分析手法を理解し、説明できる										
第4回	市場他に対する立ち位置やシェアについて理解し、説明できる										
第5回	顧客の満足度や広告に関して理解し、説明できる										
第6回	イノベーションや水平思考について理解し、説明できる										

2021年度 日本工学院専門学校	
A I システム科	
マーケティング	
第7回	価格戦略について理解し、説明できる
第8回	サービスの展開について理解し、説明できる
第9回	顧客開拓手法について理解し、説明できる
第10回	顧客との関係を築き、心を動かす手法を理解し、説明できる
第11回	ブランド価値について理解し、説明できる
第12回	顧客ロイヤリティやポートフォリオを理解し、説明できる
第13回	ネットの活用方法を理解し、説明できる
第14回	アフィリエイトについて理解し、説明できる
第15回	ネットのリスクやリアルとのつなぎ方を理解し、説明できる