

## 情報ビジネス科

## 業界研究 1

対象	1年次	開講期	前期	区分	選	種別	講義	時間数	15	単位	1
担当教員	加藤 秀樹			実務 経験	無	職種					

## 授業概要

ホテルや観光、空港系ビジネスや小売業など、様々な業界の視察や分析、考察をする。

## 到達目標

業界研究では、興味がある、あるいは自分が志望している業界について知識を深めていくために行う。業界研究を通じて、その業界に抱いていたイメージを再確認したり、イメージとは違う点について認識を改めたりすることを目標とする。

## 授業方法

様々な業界で働いている方から、講義を通じて、その業界について詳しく説明をしてもらう。講義の中では「業界に感じた魅力」、「業界の現状と課題・将来性（業界では今、何が起こっていて、これからどのような変化が予想されるのか）」、「自分の生かせる能力や長所と、挑戦してみたい仕事」、「業界で興味のある企業」等についての話をしてもらう。

## 成績評価方法

試験、課題、小テスト等を総合的に評価する。

## 履修上の注意

学生が目指す業界についての理解を深めることを目的としている。様々な業界の話を聞くことで、その業界、またはそれに関連する業界・職種を理解し、自身の進路決定に役立てるものである。講義中の私語や受講態度などは厳しく対応する。理由のない遅刻や欠席は認めない。また、授業時数の4分の3以上出席しない者は試験を受験することができない。授業の進捗状況により内容が前後する場合もある。

## 教科書教材

事前に研修先情報として、資料を配布する。

回数	授業計画
第1回	事務職事前調査（1）（聴講テーマにそった事前知識を調査し、情報を整理することができる。）
第2回	事務職事前調査（2）（聴講テーマにそった事前知識を調査し、情報を整理することができる。）
第3回	事務職についての説明（1）（知的好奇心をもって聴講し、見識を深め、テーマについて深層まで探究することができる。）

第4回	事務職についての説明（2）（知的好奇心をもって聴講し、見識を深め、テーマについて深層まで探究することができる。）
第5回	事務職レポート作成（聴講内容を振り返り、資料を纏めることができる。）
第6回	販売職事前調査（1）（聴講テーマにそった事前知識を調査し、情報を整理することができる。）
第7回	販売職事前調査（2）（聴講テーマにそった事前知識を調査し、情報を整理することができる。）
第8回	販売職についての説明（1）（知的好奇心をもって聴講し、見識を深め、テーマについて深層まで探究することができる。）
第9回	販売職についての説明（2）（知的好奇心をもって聴講し、見識を深め、テーマについて深層まで探究することができる。）
第10回	販売職レポート作成（聴講内容を振り返り、資料を纏めることができます。）
第11回	営業職事前調査（1）（聴講テーマにそった事前知識を調査し、情報を整理することができます。）
第12回	営業職事前調査（2）（聴講テーマにそった事前知識を調査し、情報を整理することができます。）
第13回	営業職についての説明（1）（知的好奇心をもって聴講し、見識を深め、テーマについて深層まで探究することができます。）
第14回	営業職についての説明（2）（知的好奇心をもって聴講し、見識を深め、テーマについて深層まで探究することができます。）
第15回	営業職レポート作成（聴講内容を振り返り、資料を纏めることができます。）