

2022年度　日本工学院専門学校											
情報ビジネス科/ホテルコース、秘書・事務コース											
マーケティングⅠ											
対象	１年次	開講期	後期	区分	必修	種別	講義	時間数	30	単位	2
担当教員	大野田　和弘			実務 経験	有	職種	法人代表				
担当教員紹介											
担当教員は、30年間、ICTビジネス系の専門学校に所属し、ICTの知識や技術、資格試験対策、マネジメント系の知識や演習などの講師経験を持つ。また、企業相談役・研修講師として、マネジメントや人材評価・育成などの研修を数多く経験している。さらに、異業種交流会や法人会、NPOの理事として、地域のビジネス活性化にも寄与している。											
授業概要											
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ついてのマーケティング手法を理解する。											
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ついてのマーケティング手法を理解する。											
授業方法											
ライフ・ワークバランスの授業と連動しながら進めていく グループワークを中心にを行い、それぞれの課題に対しての成果物（発表内容）を作成する											
成績評価方法											
成果発表（口頭・実技）　　50%　授業時間内に行われる発表方法、内容について評価する 平常点　　　　　　　　　50%　積極的な授業参加度、授業態度によって評価する											
履修上の注意											
この授業では、グループワークを中心に授業を行う。各グループメンバーがそれぞれ役割を持ち、協力し合いながら作業を進め成果物を完成させることを意識する。 授業中の私語や受講態度などには厳しく対応する。 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											
毎回レジュメ・資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。											
回数	授業計画										
第1回	マーケティング戦略とは何か			マーケティング戦略とは何かを理解できる							
第2回	マーケティング戦略立案の４ステップ			マーケティング戦略立案の４ステップを理解できる							
第3回	・内部・外部環境分析			マーケティング戦略立案の【内部・外部環境分析】を理解できる							
第4回	・ターゲットを定める			マーケティング戦略立案の【ターゲットを定める】を理解できる							
第5回	・提供する価値を定める			マーケティング戦略立案の【提供する価値】を理解できる							

2022年度 日本工学院専門学校		
情報ビジネス科/ホテルコース、秘書・事務コース		
マーケティング1		
第6回	・提供方法	マーケティング戦略立案の【提供方法】を理解できる
第7回	手法とフレームワーク	手法とフレームワークを理解できる
第8回	マーケティング戦略の実践例①	マーケティング戦略の実践例①を理解できる
第9回	マーケティング戦略の実践例②	マーケティング戦略の実践例②を理解できる
第10回	マーケティング戦略の実践例③	マーケティング戦略の実践例③を理解できる
第11回	演習課題取り組み①	演習課題取り組み①
第12回	演習課題取り組み②	演習課題取り組み②
第13回	演習課題取り組み③	演習課題取り組み③
第14回	演習課題取り組み④	演習課題取り組み④
第15回	発表会	グループで作成した成果物を発表できる