

科目名	販売・マーケティング理論2							年度	2025
英語科目名	Sales and Marketing Theory 2							学期	後期
学科・学年	スポーツ健康学科 スポーツビジネスコース 2年次	必/選	必	時間数	30	単位数	2	種別※	講義+演習
担当教員	石川和希		教員の実務経験	有	実務経験の職種	スポーツアパレルメーカー			

**【科目の目的】**

マーケティング、ブランディングを理解し、ブランド意味・意義を知ると共に、自分だけのブランドを作成し、プレゼンを行う。  
グループ毎で商品化を行い、プロモーションを行う

**【科目の概要】**

販売に関する商品知識、接客技術を身に付け、実際のモノ作りやブランド作成を行います。

**【到達目標】**

- A. ブランドの作成方法やブランディングを理解し、作成する事が出来る
- B. ブランドを資料に落とし込み、プレゼンすることが出来る
- C. 商品化をし、プロモーションが出来る

**【授業の注意点】**

- ・遅刻・欠席については学校に必ず事前連絡をするようにしてください。
- 無断での遅刻・欠席は成績評価に影響するため注意してください。
- ・授業内において教員から指示された検索作業等を行う場合以外は、授業中の携帯電話の使用は基本的に禁止します。
- ・授業内における私語、その他の不適切な行動について注意されたにも関わらず指示に従わない場合、授業進行の妨害行為とみなして退出を命じることがあります。

評価基準＝ルーブリック

ルーブリック 評価	レベル5 優れている	レベル4 よい	レベル3 ふつう	レベル2 あと少し	レベル1 要努力
到達目標 A	ブランドの作成方法やブランディングを理解し、作成する事が出来る		ブランドの作成方法やブランディングを理解出来る		ブランドの作成方法やブランディングを理解出来ない
到達目標 B	ブランドを資料に落とし込み、プレゼンすることが出来る		ブランドを資料に落とし込むことができる		ブランドを資料に落とし込むことができない
到達目標 C	商品化をし、プロモーションが出来る		商品化することができる		商品化することができない

**【教科書】**

授業に必要な教材資料等については教員にて準備・配布する。参考書等を使用する場合には授業内にて指示する。

**【参考資料】**

特になし

**【成績の評価方法・評価基準】**

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。

※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。

科目名		販売・マーケティング理論2			年度	2025
英語表記		Sales and Marketing Theory 2			学期	後期
回数	授業テーマ	各授業の目的	授業内容	到達目標＝修得するスキル	評価方法	自己評価
1	イントロダクション	前期の振り返り 授業の内容理解	1 前期の振り返り	前期の振り返りができる	2	
			2 授業の内容について	本授業の内容を理解できる		
2	ブランド	ブランドについて	1 ブランドの歴史	ブランドの起源、歴史を理解できる	2	
			2 コンセプト	ブランドコンセプトを理解できる		
			3 商標登録	商標登録について理解できる		
3	ブランディング	ブランディングについて	1 スポーツメーカーの歴史	メーカーの由来を理解できる	2	
			2 ブランディングとは	ブランディングについて理解できる		
			3 ブランディング方法	ブランディング方法を理解できる		
4	ブランド作成	ブランド作成について	1 作成方法	作成方法を理解できる	2	
			2 個人ワーク	ブランドネームを作成できる ロゴマークを作成できる		
5	ブランド作成	ブランド作成について	1 個人ワーク	ネーム、ロゴマークの作成が出来る	2	
				コンセプトを考案できる		
				商品を作成できる		
6	ブランド作成	ブランド作成について	1 個人ワーク	ネーム、ロゴマークの作成が出来る	2	
				コンセプトを考案できる		
				商品を作成できる		
7	ブランド作成	ブランド作成について	1 個人ワーク	プレゼン資料を作成できる	2	
				ブランディングに繋がるイベントを立案できる		
				発表の練習ができる		
8	ブランド作成	ブランド作成について	1 個人ワーク	プレゼン資料を作成できる	2	
				ブランディングに繋がるイベントを立案できる		
				発表の練習ができる		
9	プレゼン	ブランドのプレゼン	1 発表	プレゼンが出来る	2	
			2 フィードバック	フィードバックが出来る		
10	プレゼン	ブランドのプレゼン	1 発表	プレゼンが出来る	2	
			2 フィードバック	フィードバックが出来る		
11	プレゼン	ブランドのプレゼン	1 発表	プレゼンが出来る	2	
			2 フィードバック	フィードバックが出来る		
12	プロモーション	ブランドのプロモーション	1 グループ分け	グループ分けをし、役割分担が出来る	2	
			2 グループディスカッション	プロモーション方法を考案できる プロモーション方法を発案できる		
13	プロモーション	ブランドのプロモーション	1 商品化企画	商品化することが出来る	2	
			2 動画作成	プロモーション動画を作成する事ができる		
			3 資料作成	プレゼン資料を作成できる		
14	プロモーション	ブランドのプロモーション	1 動画作成	プロモーション動画を作成する事ができる	2	
			2 資料作成	プレゼン資料を作成できる		
15	プレゼン	ブランドのプレゼン	1 発表	プレゼンが出来る	2	
			2 フィードバック	フィードバックが出来る		

評価方法：1. 小テスト、2. パフォーマンス評価、3. その他  
自己評価：S：とてもよくできた、A：よくできた、B：できた、C：少しできなかった、D：まったくできなかった  
備考 等