

学科名	ＩＴスペシャリスト科
コース名	
授業科目	経営戦略とマーケティング
必選	選
年次	3年次
実施時期	後期
種別	講義
時間数	30
単位数	2
担当教員	兒玉
実務経験	有
実務経験職種	キャリアコンサルタント
授業概要	市場調査における効果的な情報収集の手段や収集した情報の分析手法を身につけます。
到達目標	マーケティングの概要や必要性を学び、マーケティングとは何なのかを理解できる。様々なサービスや製品がどのようにして世の中に告知、認知され、利用や購入に至るのかを理解できるようになる。現在、自身の学んでいる技術を利用したサービスや製品が将来、社会に受け入れられるように今後の授業や実習に意識して臨めるようになる。
授業方法	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。
成績評価方法	試験と課題、理解度確認の小テストを総合的に評価する。授業参加度、授業態度も評価に含まれる。
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4分の3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&ジレで学ぶマーケティングの教科書

授業計画	
第1回	マーケティングとは何か（マーケティングの必要性を理解し、説明できる）
第2回	市場の分析と自社の分析(1)（市場の分析手法を理解し、説明できる）
第3回	市場の分析と自社の分析(2)（自社の分析手法を理解し、説明できる）
第4回	マーケティングの基礎戦略(1)（市場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	マーケティングの基礎戦略(2)（顧客の満足度や広告に関して理解し、説明できる）
第6回	新製品・サービス開発マーケティング(1)（イノベーションや水平思考について理解し、説明できる）
第7回	新製品・サービス開発マーケティング(2)（価格戦略について理解し、説明できる）
第8回	新製品・サービス開発マーケティング(3)（サービスの展開について理解し、説明できる）
第9回	いまある商品売るマーケティング(1)（顧客開拓手法について理解し、説明できる）
第10回	いまある商品売るマーケティング(2)（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	ブランド戦略のためのマーケティング(1)（ブランド価値について理解し、説明できる）
第12回	ブランド戦略のためのマーケティング(2)（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	Webマーケティングの基礎知識(1)（ネットの活用方法を理解し、説明できる）
第14回	Webマーケティングの基礎知識(2)（アフィリエイトについて理解し、説明できる）
第15回	Webマーケティングの基礎知識(3)（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）