日本工学院八王子専門学校	開講年度	2019年度（平成31年度）	科目名	スポーツマーケティング演習	
科目基礎情報					
開設学科	スポーツ健康学科三年制	コース名	スポーツビジネスコース	開設期	後期
対象年次	1年次	科目区分	必修	時間数	30時間
単位数	2単位	開講時間	講義		
教科書/教材	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。				
担当教員情報					
担当教員	小松雅樹	実務経験の有無・職種	有・専門学校教員		
学習目的					
<p>スポーツ関連商品の展示や販売を含めた演習を実施し、実践的知識と実地経験の獲得を目指した計画立案と運営を行います。販売演習1と連動した授業を行い、顧客ターゲットを定めた後、マーケティング調査を通じたニーズ把握と課題・問題点の抽出を行いながら、顧客ターゲット層から求められるスポーツ関連商品の選定と販売活動の実施を目指します。実際の企業で行われている活動の小規模実施を目指した販売シミュレーションとして、販売実施に求められる必要要素を含んだ実践的活動を行えることを目的とします。</p>					
到達目標					
<p>①実際のマーケティング調査を通じたニーズ把握や販売企画の立案を経験します。 ②スポーツ関連商品の販売や出店に関わる企画・運営に求められる準備、商品調達に関わる企業との交渉、販売実施までの進行管理、顧客への対応など、店舗経営についての実践的な知識と技術の習得を目指します。 ③単体での販売活動ではなく、イベントや大会などと連動させた販売成果へのシナジー効果を考慮した企画・運営が出来ることを目指します。</p>					
教育方法等					
授業概要	販売演習1と連動したスポーツマーケティング演習を行います。活動目的を確認した後、学生自らが顧客ターゲット層を選定してマーケティング調査を実施します。商品選定については、収集したデータに基づいた決定を行い、予算計画を立てながら、実際のイベント会場などでの販売演習を目指します。				
注意点	<ul style="list-style-type: none"> 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。 				
評価方法	種別	割合	備 考		
	試験・課題	30%	期末試験（筆記・レポート等）の結果により成績評価を行います。		
	小テスト	20%	授業内において中間的な理解度確認のために実施します。		
	レポート	0%			
	成果発表 （口頭・実技）	0%			
	平常点	50%	授業中における出席状況と参加積極性(授業態度)によって評価します。		
授業計画（1回～15回）					
回	授業内容	各回の到達目標			
1回	イントロダクション	演習目的を理解し、スケジュール確認とグループ編成を行います。			
2回	出店準備1	過去のイベント事例を研究し、新規企画の立案方法を習得します。			
3回	出店準備2	八王子周辺やキャンパス内の立地特性についてディスカッションを通して理解を深めます。			
4回	出店準備3	学内イベントの特性についてディスカッションを通して理解を深めます。			
5回	出店準備4	イベントコンセプトのデザインについてディスカッションを通して理解を深めます。			
6回	出店準備5	演習実施に関わる予算とその採算性についてディスカッションを通して理解を深めます。			
7回	出店準備6	集客計画についてディスカッションを通して理解を深めます。			
8回	出店準備7	広告手段などの情報発信に関わる計画についてディスカッションを行います。			
9回	出店準備8	協力企業に対する演習企画案のプレゼンテーション内容の構成を理解します。			
10回	出店準備9	協力企業に対する演習企画案のプレゼンテーション内容の構成を理解します。			
11回	出店準備10	ブース設置シミュレーションや運営方法の確認を通して、販売活動のための準備方法を習得します。			
12回	出店準備11	ブース設置シミュレーションや運営方法の確認を通して、販売活動のための準備方法を習得します。			
13回	出店準備12	ブース設置シミュレーションや運営方法の確認を通して、販売活動のための準備方法を習得します。			
14回	出店演習1	実際の販売活動を通して、販売方法についての理解を深めます。			
15回	販売演習総括	販売演習の総括を行い、PDCAを通して次回実施に向けた改善点の抽出方法と提案方法を習得します。			