

演習 I

科目ナンバリング SEM-301
必修 2単位

高木 健美

1. 授業の概要(ねらい)

この演習は、「マーケティング戦略展開・新製品企画提案」をテーマにします。具体的には、日本のマーケティング最優良会社の花王(株)に対し、「学生視点の新製品」を提案します。今年で帝京大学(高木ゼミ)と花王との共同開発研究は、8年になります。近年、各企業は、経営戦略の中核にマーケティング戦略を位置づけており、全ての従業員がマーケティングの考え方を身につけることの重要性はますます高まっています。マーケティング思考とは、実は身近にあり、難しいものではなく、面白く楽しいものです。マーケティング・マネジメント・プロセスを習得し、自分たちでトイレタリー・化粧品、飲料などの新しい価値(使ってみてよかった、感動する)を持つ新製品を学生の発想で具体的に提案することにより、主体性と実践力を身につけます。

2. 授業の到達目標

マーケティングの知識・理論以外に、テーマについてグループをつくって共同で学習・発表します。結果、リーダーシップ、チームワーク力を身につけ、プレゼンテーションやコミュニケーション能力を高め、主体的にマーケティング・マネジメントができる能力を養う。また、実践的な就職活動に役立てます。

3. 成績評価の方法および基準

グループ討論への参画やプレゼンテーション内容に基づいて総合的に評価する。

4. 教科書・参考文献

教科書

高木健美著 『マーケティング戦略展開』 明治大学リバティアカデミー

参考文献

グロービス・マネジメント・インスティテュート編著 『MBAマーケティング』 ダイアモンド社

5. 準備学習の内容

本やインターネットで自らデータを検索したり、アンケートをとったり、パワーポイントで資料を作成するなどの準備学習を行う。

6. その他履修上の注意事項

毎回の出席は、参加者の最低の義務です。また、仮説を検証する時、自分から現場(例えば百貨店、スーパー、コンビニエンスストアなどの流通)に行き、実際に市場で何が起きているのかを確認することが大切です。

7. 授業内容

- 【第1回】 オリエンテーション
- 【第2回】 マーケティング・マネジメント・プロセスの解説 I
グループ討議
- 【第3回】 マーケティング・マネジメント・プロセスの解説 II
グループ討議
- 【第4回】 花王(株)とのミーティング (於)花王茅場町本社
- 【第5回】 ヒット商品のマーケティング I
グループ討議
- 【第6回】 ヒット商品のマーケティング II
グループ討議
- 【第7回】 ヒット商品のマーケティング III
グループ討議
- 【第8回】 ヒット商品のマーケティング IV
グループ討議
- 【第9回】 ヒット商品のマーケティング V
グループ討議
- 【第10回】 マーケティング・リサーチ I
グループ討議
- 【第11回】 マーケティング・リサーチ II
グループ討議
- 【第12回】 グループ発表
プレゼンテーションスキル(初級)
- 【第13回】 グループ発表
プレゼンテーションスキル(中級)
- 【第14回】 グループ発表
プレゼンテーションスキル(上級)
- 【第15回】 花王(株)への中間報告会 (於)花王(株)東京工場・研究所