

演習 I

科目ナンバリング SEM-301

必修 2単位

赤木 徳顕

1. 授業の概要(ねらい)

この講座では、マーケティング分野に興味のある学生に、企業ではなく「自分」を「売れる仕組み」を学ぶことによって、よりマーケティングへの理解を深めると共に、卒業後の社会生活におけるプレゼンテーション能力を身につけることを目的とする。

2. 授業の到達目標

- ①学生が、企業や個人が抱えるマーケティング課題を分析できる。
- ②学生が、プレゼンテーション・ディスカッションを通じて、実社会で必要となる資料の作成・発表能力を修得する。
- ③学生が、企業の販売マーケティング部門の担当者と問題なくディスカッションできる。

3. 成績評価の方法および基準

授業における討論への参加状況及び課題への取り組み状況が50%、プレゼンテーションの状況やプレゼンテーション内容に基づくレポートが50%、の割合で評価します。

4. 教科書・参考文献

参考文献

草間 淳哉 自分1人、1日のできる パーソナルブランディング 同文館出版

栗木契・横田浩一編 デジタル・ワークシフト 産学社

5. 準備学修の内容

マーケティング業界では、カタカタ文字のキーワードが頻出する世界です。事前・事後にインターネットや参考書を活用して、それらに対してどんな意見が述べられているのか、よく調査してください。

6. その他履修上の注意事項

毎回出席し、積極的にディスカッションに参加し、自分のプレゼンテーションを完成させ発表して下さい。

7. 授業内容

- | | |
|--------|----------------------------|
| 【第1回】 | オリエンテーション |
| 【第2回】 | モチベーション曲線と死ぬまでにやりたい事リストイング |
| 【第3回】 | 自分の「顧客」探し |
| 【第4回】 | ライバル分析 |
| 【第5回】 | 自分の軸を作り出す:キーワードとアイデンティティ |
| 【第6回】 | 自分の軸を作り出す:キャッチコピー |
| 【第7回】 | 自分の軸を作り出す:パーソナルブランディング |
| 【第8回】 | キャリアガイダンス |
| 【第9回】 | パワーポイント及びインターネットツール講習 |
| 【第10回】 | 効果的なプレゼンテーションとは |
| 【第11回】 | 展開方法ワークショップI |
| 【第12回】 | 展開方法ワークショップII |
| 【第13回】 | 個人別にプレゼンテーションの発表、討議I |
| 【第14回】 | 個人別にプレゼンテーションの発表、討議II |
| 【第15回】 | 個人別にプレゼンテーションの発表、討議III |