

演習 I

科目ナンバリング SEM-301
必修 2単位

酒井 康之

1. 授業の概要(ねらい)

本演習の目的は、学生のみなさんに世の中で起こっていることに対して問いを自らたて、それに対する仮説をつくることのできるようになるための基礎づくりをすることにあります。

学生の時は、期末試験のように与えられた問いに対して、授業で習った知識を活かして答えを書くだけで十分だったかもしれませんが。しかしながら、社会人になれば必ずしも与えられた問題に答えればよいというわけではなくなってきます。「なぜ、今回の営業はうまくいかなかったのか」「なぜ、他社の商品はヒットしているのか」といった問いを自分で見つけ出し、それに対して答えを考え、次に活かしていくことが求められるようになります。

こうした社会人に必要な「主体的に問いを立てる能力」と「仮説を考える能力」の2つを養成するために、マーケティングの4P'sや業界の構造分析の考え方を用いて、実際の事例をグループもしくは個人で分析してもらいます。

2. 授業の到達目標

本演習は、(1)主体的に問いをたてることができるようになることと、(2)仮説を作り、それを検証していくのはどういうことを理解することを目標としています。

3. 成績評価の方法および基準

講義への出席、講義中での態度や発言、発表内容からの総合評価します。

4. 教科書・参考文献

教科書

沼上幹 以下の本を購入しておくことが望ましい

『わかりやすいマーケティング戦略』、2008年 有斐閣アルマ

5. 準備学修の内容

ゼミ生の全員が基本的には授業時間外に準備を行い、授業ではその成果を発表する場となります。

6. その他履修上の注意事項

当ゼミに限らず、少人数制のゼミを行う意義の1つは、教員との相互作用を活発に行うことができることです。そのため、授業中に何か分からないことがあったり、疑問に思ったことがあれば積極的に発言してください。

7. 授業内容

【第1回】	ガイダンス
【第2回】	グループワークでの分析・討論:主にproduct
【第3回】	グループワークでの分析・討論:主にplace
【第4回】	グループワークでの分析・討論:主にpromotion
【第5回】	グループワークでの分析・討論:主にprice
【第6回】	グループワークでの分析・討論:主にSTP
【第7回】	中間発表
【第8回】	グループワークでの分析・討論:既存企業間の対抗度
【第9回】	グループワークでの分析・討論:新規参入の脅威
【第10回】	グループワークでの分析・討論:買い手の交渉力
【第11回】	グループワークでの分析・討論:売り手の交渉力
【第12回】	グループワークでの分析・討論:代替品の脅威
【第13回】	グループワークでの分析・討論:補完財の支援・脅威
【第14回】	最終発表
【第15回】	最終発表