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

教科書
橘 玲　人生は攻略できる　ポプラ社
藤野 英人　投資家みたいに生きろ　ダイヤモンド社

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ティング
【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