

## 演習 II

科目ナンバリング SEM-302  
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が、企業ではなく「自分」を「売る仕組み」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、卒業後の職業生活や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。特に演習IIでは、演習Iでの学びを受け、取り組むテーマを「自分」から「チーム」にレベルアップさせる。

### 2. 授業の到達目標

- ①企業や個人が抱えるマーケティング課題を分析できるようになる。
- ②ビジネスに必要なオンライン・コミュニケーション・ツールを使いこなす技能を習得する。
- ③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。
- ④企業の販売・マーケティング部門の担当者と同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

橋 玲 人生は攻略できる ポプラ社

参考文献

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、よく調査して講義に臨んでください。

### 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、チーム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】 チームビルディング
- 【第3回】 ファシリテーション
- 【第4回】 デザインシンキングI
- 【第5回】 デザインシンキングII
- 【第6回】 チームテーマ決めI
- 【第7回】 チームテーマ決めII
- 【第8回】 先端デジタル事例レビュー
- 【第9回】 グループワーク: ターゲティング
- 【第10回】 グループワーク: USP
- 【第11回】 グループワーク: ポジショニング
- 【第12回】 グループワーク: プレゼンテーション準備I
- 【第13回】 グループワーク: プレゼンテーション準備II
- 【第14回】 チーム別にプレゼンテーションの発表、討議I
- 【第15回】 チーム別にプレゼンテーションの発表、討議II