

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。

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。
- ②①の為に必要なデータ収集やインタビューなど定性的な情報を集める方法を学ぶ。
- ③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。
- ④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。
- ⑤企業の販売・マーケティング部門の担当者と同様に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

井上 大輔 マーケターのように生きろ 東洋経済新報社

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

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、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(オンライン)
- 【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