科目名 Subject	マーケティング Marketing		教員名	山口　信和	
開講年次	2	開講時期	前期	単位	1
必修／選択	必修	授業形態	演習	時間	30
実践的教育	○				
主な学習効果	知識・技能	思考力・判断力	表現力	主体的行動力	ホスピタリティ・ コミュニケーション力
	◎	◎	○	○	△
科目の概要	「マーケティング」の意味を、一部の人達の中では販売テクニック、利益を上げる方法、市場調査などと誤解されて理解されていますが、真の意味は、製品やサービスの販売を通して、顧客のニーズやウォンツを満足させる総合活動で、実践に役に立つ学問として「実学」とも呼ばれています。授業では、「マーケティング」を化粧品に特化してわかりやすく講義いたします。化粧品の販売で最も重要なことは「相手の立場に立って考え、そして行動する」ことです。相手である「顧客」が何を欲しているか、何を求めているかをいち早く察して対処しなければなりません。つまり、接客こそが化粧品販売の最大の課題で、販売は接客の善し悪しで決まるといっても過言ではありません。顧客とのコミュニケーションを円滑にするためにも、最近の話題などに精通している必要があります。その為にテレビ教養番組から録画したビデオをケーススタディとして使用します。毎回、ビデオ鑑賞レポートとして回収いたします。				
授業の目標	「マーケティング」を修得し、本校を卒業後、化粧品の美容部員として即戦力になります。また、社会人として周りの人から尊敬され、そして愛される人間になります。				
時間外学習 （予習・復習）	毎回、授業中に配布するブリテンを復習しておくこと。				
教科書・教材	教科書				
	教材	配布プリント、録画ビデオ			
	使用設備・備品	プロジェクター			
	参考文献				
評価方法	授業態度（40%）、レポート提出（40%）、期末試験（20%）などから総合判断します。				
	なお、出席数が不足の場合は評価対象とはしません。				
学生へのフィードバックの方法	レポートに対して、コメントを返します。				
履修上の注意	出席状況、受講態度を重視します。特に、私語など他人に迷惑をかける行為は厳禁します。必要に応じて退席を要求します。				
本科目履修と関連する資格	資格名	特になし。			

授業計画			
	授業内容	到達目標	予習・復習・備考
第１回	ビジネスの常識（1）相手の立場に立って考え、そして行動することを学ぶ。	徹底した現状把握が重要だと理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第２回	ビジネスの常識（2）タイムマネジメントとチームワークの重要性を学ぶ。	マネジメントサイクルとはなにかが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第３回	ビジネスの常識（3）当事者意識とはなにかを学ぶ。	因果関係、ビジネスでの是非の判断基準はなにかが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第４回	マーケティング概念（1）マーケティング的発想を学ぶ。	顧客志向と製品差別化戦略は何かが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第５回	マーケティング概念（2）業種から業態へ発想を転換することを学ぶ。	優先順位の重要性がわかる。販売方式について理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第６回	マーケティング概念（3）化粧品市場、競争環境を学ぶ。	真実の瞬間の重要性がわかる。そして見られている意識が大切なことが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第７回	マーケティング基本戦略を学ぶ。	マーケティング理念とはなにか、ドラッカーの法則とはなにかが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第８回	製品戦略と価格戦略を学ぶ。	製品ポートフォリオ、ドア・オープンなーはなにかが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第９回	流通戦略とプロモーション戦略（1）流通機能を学ぶ。	フラッグシップ戦略とはなにかが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第１０回	流通戦略とプロモーション戦略（2）ビジュアルマーチャンダイジングとは何かを学ぶ。	AIDMA理論と衝動買いとはなにかが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第１１回	営業戦略（1）顧客管理を学ぶ。	プロパー売上とプロモーション売上の違いが理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第１２回	営業戦略（2）損益分岐点を学ぶ。	プロフェショナルの条件が理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第１３回	接客戦略（1）接客の時間配分を学ぶ。	消費者クレームの重要性が理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第１４回	接客戦略（2）カストマサティスファクションを学ぶ。	顧客の名前を多く記憶することが重要だと理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。
第１５回	マーケティング組織について学ぶ。	チーフの役割と店別管理が重要だと理解出来るようになる。	配布プリントを復習しておく。