科目コード	3180	ナンバリング	BAA205	単位数	2 単位	開講時期	2023 年度前期
科目名	マーケティング 2-BC						
科目英語名	Marketing 2-BC						
担当教員	吉村　司						
資格・免許との関連	ビジネスキャリアコース必修科目 ビジネス実務士資格取得のための選択必須科目						
学修内容	マーケティングとは企業等が顧客・マーケット・社会に対してユニークな価値提供を行う活動（アクティビティ）で、ブランドの確立がゴールであり、代表者がリーダーシップを発揮して組織全体で取り組むべきものである。本授業ではマーケティングの基本理論から実際のビジネス現場や会社の仕事として備えておくべき戦略・戦術を学修し、さらに定番・最新事例をテーマとしたケース・スタディ形式のグループ・ディスカッションを基本として、受講者全員で楽しみながらマーケティングを学び、気付き、実践する授業を目指す。 なお、本科目はビジネスキャリアコースの学修成果「I ビジネスに関する知識と技術」「【ビジネス基礎理論】ビジネスや経営を行うために必要な理論や先行研究を学ぶ」に該当する。						
学修成果到達目標	１．マーケティングの基本戦略を理解し説明出来る。 ２．マーケティングの基本戦術を理解し説明出来る。 ３．「将来、自身の仕事でマーケティングをどう生かすか」が説明出来る。						

	授業計画	事前学修及び必要時間	事後学修及び必要時間
1	オリエンテーション、「『マーケティング』とは」 （価値交換、顧客、経営者、プロダクトアウト、マーケット・イン、マーケティング志向） ※各回のテーマは適宜変更する場合がある	シラバスを熟読し、本授業での学修目標や 抱負およびフリー・メッセージを 2～3 分で発表できるようにまとめ、テキストの第 1 章を読んでおく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信(0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆･準備 2 時間)
2	マーケティング・コンセプトⅠ STP と 4 P （マーケティング戦略、マーケティング戦術）	毎回授業テーマとビジネス･キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味･疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習･準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信（0.5 時間） 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆･準備 2 時間)
3	マーケティング・コンセプトⅡ STP と 4 P+4 C （マーケティング・ミックス、4 C）	毎回授業テーマとビジネス･キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味･疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習･準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信(0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆･準備 2 時間)
4	マーケティング・コンセプトⅢ マーケティング・コンセプトの拡張と将来	毎回授業テーマとビジネス･キーワード(カッコ内の言葉)を教科	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字

	（リレーションシップ・マーケティング、ソーシャル・マーケティング、デ・マーケティング）	書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	程度で簡潔にまとめてメール送信（0.5 時間） 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
5	マーケティング・コンセプトⅣ 強みと弱みを知る（SWOT 分析、マーケティング・マイオピア、コトラーの競争地位４類型）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント（学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信　(0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信（各授業で執筆・準備 2 時間）
6	消費者行動　（ブランド選択行動、ライフスタイル、顧客満足）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード（カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく（1.5 時間）	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信（0.5 時間） 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
7	プライス（価格設定）　（価格設定のロジック、プライシングの３要素、イールド・マネジメント）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信（0.5 時間）2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
8	プロモーション（広告と販促）（AIDMA、AISAS、DECAX）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信。（0.5 時間） 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
9	プレイス（流通と営業）（チャネル設計、チャネル構造、	毎回授業テーマとビジネス・キー	1)「QR」:授業のポイント(学

	垂直マーケティング・システム)	ワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	び、気づき、実践) を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信 (0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
10	テストとコントロール （PLC：製品ライフサイクル、計画的陳腐化）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード（カッコ内の言葉）を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく（1.5 時間）	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践) を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信。 (0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
11	CRM 、1 to 1マーケティグ、顧客生涯価値（LTV)）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード（カッコ内の言葉）を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく（1.5 時間）	1)「QR」:授業のポイント（学び、気づき、実践） を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信 （0.5 時間） 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信（各授業で執筆・準備 2 時間）
12	デジタル・マーケティングと AI （情報の非対称性の緩和、AI の罠）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践) を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信 (0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)
13	ブランドとサービス・マーケティング （ブランド、経験価値マーケティグ、モノ/コト/トキ消費）	毎回授業テーマとビジネス・キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味・疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習・準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践) を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信 (0.5 時間) 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000字程度でメール送信(各授業で執筆・準備 2 時間)

14	未来型マーケティング（DX、メタバース、NFT）	毎回授業テーマとビジネス･キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味･疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習･準備しておく(1.5 時間)	1)「QR」:授業のポイント(学び、気づき、実践）を 150 字程度で簡潔にまとめてメール送信（0.5 時間） 2)「MR」:「当月の授業での学びを将来の自身の仕事にどう活かすか」を文献等各種情報を加味して授業テーマに即した考察を述べ2,000 字程度でメール送信(各授業で執筆･準備 2 時間)
15	まとめとふりかえり	毎回授業テーマとビジネス･キーワード(カッコ内の言葉)を教科書を読んで理解し、一番興味･疑問を持ったテーマ/キーワードについて、1 分間スピーチでの発表を前提に予習･準備しておく(1.5 時間)	これまでの講義内容を総復習する(2.5 時間)

試　験	筆記試験				
教科書	書　名	著　者	出版社	ISBN	備　考
	【図解】大学 4 年間のマーケティングが 10 時間でざっと学べる	阿部 誠	KADOKAWA（2018 年 3 月）	9784046023308	
参考書	書　名	著　者	出版社	ISBN	備　考
	大学 4 年間のマーケティングが 10 時間でざっと学べる	阿部 誠	KADOKAWA（2017 年 9 月）	9784046020154	

成績評価方法・基準	評価方法	評価割合	評価基準など
	1）平常点	40%	①受講姿勢②1 分間スピーチ③「QR」「MR」課題等の完成度と提出率
	2）積極性	20%	①授業内発表②傾聴力③グループ・ディスカッション貢献度
	3）定期試験	40%	※全項目いずれかの成績が 50%未満の場合、合計成績に関わらず不合格となる場合がある
備　考	全授業にてグループ・ディスカッション（GD）や演習を行うため、発表・討議等受講者同士で積極的に理解・応援し合うポジティブな受講姿勢を高く評価する。一方、予習復習の不履行、課題・レポートの未提出、遅刻・居眠り・不規則発言、発表・討議への取組不足等ネガティブな受講姿勢には厳しい評価を行う。		
フィードバック	1)「QR（QuickReport:クイック･レポート)」授業当日中に送信（20 時迄到着分は早着加点)。 到着確認とコメントを原則授業日後 2 営業日以内に返信。不達時は必ずメール確認のこと、未確認は未提出となる。 2)「MR （MonthlyReport:月間レポート)」次月第 1 週の授業開始迄に送信。到着確認とコメントを原則締切後 5 営業日以内に返信。他は 1）に同じ。		
実務経験のある教員による授業科目（※該当者のみ記載）			
授業内容	企業で企画営業、IT、総務人事部門で実務・マネージメント経験ある教員が、マーケティングの基礎理論を踏まえた上で、マーケティング用語とビジネス実務に合致するキーワードを抽出し、ケーススタディを交えながら講義、演習する。		