

科目名	マーケティング	単位数	2単位	学期	前期
担当教員	藤田 美幸		実務経験の有無		×
科目区分	カリキュラムマップを表示する	関連するディプロマポリシー			
ナンバリング	X-31-B-2-220011	経営情報学部C：情報や情報システムの利活用方法を習得し、仕事や生活に活用できること			
授業の目的	<p>本講義は、マーケティングに関する基礎的な知識を修得することと、マーケティングの基本論理である「創造的適応」について理解することを目的とします。 マーケティングはセリング（販売活動）を不要にして継続して売れるための仕組みをつくること、つまり売れるための努力が特別になくとも製品やサービスが自然と売れるような状態を生み出すことです。</p> <p>商品やサービスの価値創造、顧客満足の向上、消費者行動の理解などといった企業活動においてなくてはならないマーケティングの理論を学び、実際の企業活動を理解します。</p> <p>本講義では、現代のビジネスや社会の事象についてケースを提示しながら、マーケティングについて理解が深まるように、講義形式で毎回の講義をすすめます。</p> <p>なお、この科目は「仕事の仕組みを系統的に考え、データを重視した論理的な判断ができる」および「情報や情報システムの利活用方法を習得し、仕事や生活に活用できる」ための科目のひとつになります。</p>				
学修到達目標	<p>身近なケースからマーケティングの視点を獲得することを目標とし、卒業後も社会や地域に貢献するためのひとつのツールとして担うようにマーケティング・マインドを身につけます。具体的には以下の3項目を達成することです。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. マーケティングの本質を理解し、その役割と基本的な理論を理解する。 2. 社会のなかで実践されているマーケティング活動を理論と結びつけながら理解する。 3. マーケティングに関する基本的な用語を自分の言葉で説明できる。 				
実務経験との関連性					

授業計画	
第1回	イントロダクション-講義のガイダンス、マーケティング論の講義内容、マーケティング概念・定義
第2回	マーケティングの考え方1
第3回	マーケティングの考え方2

第4回	マーケティングの構図1
第5回	マーケティングの構図2
第6回	マーケティング環境のとらえ方1
第7回	マーケティング環境のとらえ方2
第8回	消費者の理解1
第9回	消費者の理解2
第10回	セグメンテーションとターゲティング1
第11回	セグメンテーションとターゲティング2
第12回	ポジショニング1
第13回	ポジショニング2

第14回	マーケティング・ミックス1
第15回	マーケティング・ミックス2
第16回	

授業時間外の学習	
【予習】時間・内容	各回とも、以下の予習・復習の計2時間以上実施してください。 【予習】1時間 ・ 次回の講義内容に関して教科書の該当ページを読み理解する。
【復習】時間・内容	各回とも、以下の予習・復習の計2時間以上実施してください。 【復習】1時間 ・ 講義資料と教科書を照合しながら内容を理解する。 ・ 不明点があった場合は、該当箇所を教員へ質問する。

成績評価	
評価基準・方法	宿題・授業外レポートは1回出します。 小テスト40%、自己学習によるレポート（宿題・授業外レポート）30%、授業態度・授業への参加30%の配分で評価します。
フィードバック方法	小テスト、レポートは講義内で採点基準の答案を公表し、かつ全体の評価について講評します。

アクティブラーニング	
実施の有無	×
実施内容	
教科書/参考書	<p>【教科書】 久保田進彦, 澁谷覚, 須永努 (2013) 『はじめてのマーケティング』 有斐閣ストゥディア.</p> <p>【参考書】 橋田洋一郎, 須永努 (2013) 『マーケティング (放送大学教材)』 放送大学教育振興会 和田充夫, 恩蔵直人, 三浦俊彦 (2017) 『マーケティング戦略 第5版』 有斐閣 沼上幹 (2013) 『わかりやすいマーケティング戦略 新版』 有斐閣アルマ 嶋口充輝, 和田充夫, 池尾恭一, 余田拓郎 (2005) 『マーケティング戦略』 有斐閣 他、参考資料や参考書は講義中に紹介します。</p>
受講上の留意点等	<p>マーケティングは社会の変化に追従し変容するので、日頃から社会経済問題等を理解し因果関係について考えていただきます。そのため授業ではケースを用い理解をしていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出席管理システムにより出席を入力してください。 ・1/3以上欠席した場合は、単位は付与しません。 ・レポート提出は期限厳守です。期限後の提出も認めますが減点します。 ・やむを得ない事情 (例: COVID19の影響など) により遠隔授業になる場合もあります。
JABEE	