

## 平成26年度授業シラバスの詳細内容

科目名(英)	ゼミナールⅡB (SeminarⅡB)		授業コード	E002517
担当教員名	後藤 幹雄		科目ナンバリングコード	E21202
配当学年	2	開講期	後期	
必修・選択区分	必修	単位数	2	
履修上の注意または履修条件	とにかく参加することです。仮にやむを得ず必要回数参加できない場合は、研究室でのコミュニケーションでカバーします。			
受講心得	積極的参加が必須条件です。			
教科書	ケーススタディー方式で学びます。従って番組を収録したDVDを適宜見てもらいます。			
参考文献及び指定図書	コミュニケーション力(斎藤孝著) 私の身体は頭がいい(内田樹著) サービスの教科書(窪山哲雄著) 世界一シンプルな戦略の本(長沢朋哉著) 勝負は試合の前についている。(鈴木友也著) スポーツマーケティング入門(久保田正義著)			
関連科目	広告論、マーケティング論、eビジネス論、サービスマーケティング論など			

授業の目的	<p>企業のコミュニケーション活動についてを以下の3つの観点から学びます。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 組織のコミュニケーション活動について</li> <li>2. マーケティングコミュニケーション活動について</li> <li>3. スポーツビジネスにおけるコミュニケーション活動について</li> </ol> <p>1. 組織のコミュニケーション活動～リーダーシップの在り方、組織を活性化するためのコミュニケーション活動などを学び、企業組織のあるべき姿を学ぶとともに社会人になるための基本を身につける。</p> <p>2. マーケティングコミュニケーション活動～様々な企業の事例からもうかる仕組みはどのようにして出来るかを学ぶ。</p> <p>3. もうかるスポーツビジネスが豊富なアメリカの事例から、日本のスポーツビジネス活性化のヒントを探る。</p>
授業の概要	<p>15回のゼミを大きく3通りに分け、組織のコミュニケーション活動、マーケティングコミュニケーション活動、スポーツビジネスコミュニケーション活動に関して各5回ずつ、実際の企業の事例を参考に、分析、発表、討論などを通して大事なポイントを自分のものにするよう努める。</p> <p>1. ユニクロ、マクドナルド、JR九州、JR東日本他活力ある企業組織のコミュニケーションのあり方をひとりひとりが自分の問題として分析、理解に努める。</p> <p>2. 星野リゾート、クロネコヤマト、H.I.Sなどサービスマーケティングに長けた企業のコミュニケーション上の秘密を探り、自分の問題として理解に努める。</p> <p>3. 米国プロ野球、ヨーロッパサッカー、日本のプロスポーツなどの比較を通して、儲かるプロスポーツのコミュニケーション上の秘密を探り、自分の問題として理解に努める。</p>

○授業計画	
学修内容	学修課題(予習・復習)
<b>第1週：企業組織のコミュニケーション活動</b> 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション
<b>第2週：企業組織のコミュニケーション活動</b> 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション
<b>第3週：企業組織のコミュニケーション活動</b> 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション
<b>第4週：企業組織のコミュニケーション活動</b>	

実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第5週：企業組織のコミュニケーション活動</b> 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第6週：マーケティングコミュニケーション活動</b> マーケティングに優れた企業のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第7週：マーケティングコミュニケーション活動</b> マーケティングに優れた企業のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第8週：マーケティングコミュニケーション活動</b> マーケティングに優れた企業のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第9週：マーケティングコミュニケーション活動</b> マーケティングに優れた企業のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第10週：マーケティングコミュニケーション活動</b> マーケティングに優れた企業のケーススタディーを通して体得するように努める。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第11週：スポーツビジネスのコミュニケーション活動</b> 欧米のスポーツビジネスと日本のスポーツビジネスの比較を通して、儲かる仕組みを探る。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第12週：スポーツビジネスのコミュニケーション活動</b> 欧米のスポーツビジネスと日本のスポーツビジネスの比較を通して、儲かる仕組みを探る。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第13週：スポーツビジネスのコミュニケーション活動</b> 欧米のスポーツビジネスと日本のスポーツビジネスの比較を通して、儲かる仕組みを探る。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第14週：スポーツビジネスのコミュニケーション活動</b> 欧米のスポーツビジネスと日本のスポーツビジネスの比較を通して、儲かる仕組みを探る。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第15週：スポーツビジネスのコミュニケーション活動</b> 欧米のスポーツビジネスと日本のスポーツビジネスの比較を通して、儲かる仕組みを探る。	レポート、発表、ディスカッション	
<b>第16週：期末試験</b> なし		
<b>授業の運営方法</b>	(1)授業の形式	「講義形式」
	(2)複数担当の場合の方式	
	(3)アクティブ・ラーニング	「アクティブ・ラーニング科目」
<b>備考</b>		

<b>○単位を修得するために達成すべき到達目標</b>	
<b>【関心・意欲・態度】</b>	各領域でのコミュニケーションの果たす役割の重要性を認識する。
<b>【知識・理解】</b>	各領域でのそれぞれのコミュニケーションの役割・あり方の基本知識を身につける。
<b>【技能・表現・コミュニケーション】</b>	ビジネス分野、スポーツ分野でのコミュニケーションの要点をある程度説明できる
<b>【思考・判断・創造】</b>	ビジネス分野、スポーツ分野での自らのコミュニケーションシーンをある程度イメージ出来る。

○成績評価基準(合計100点)			合計欄	60点
到達目標の各観点と成績評価方法の関係および配点	期末試験・中間確認等(テスト)	レポート・作品等(提出物)	発表・その他(無形成果)	
<b>【関心・意欲・態度】</b> ※「学修に取り組む姿勢・意欲」を含む。		10点	15点	
<b>【知識・理解】</b> ※「専門能力<知識の獲得>」を含む。		10点	15点	
<b>【技能・表現・コミュニケーション】</b> ※「専門能力<知識の活用>」「チームで働く力」「前に踏み出す力」を含む。		10点	15点	
<b>【思考・判断・創造】</b> ※「考え抜く力」を含む。		10点	15点	
<b>(「人間力」について)</b> ※以上の観点到、「こころの力」(自己の能力を最大限に発揮するとともに、「自分自身」「他者」「自然」「文化」等との望ましい関係を築き、人格の向上を目指す能力)と「職業能力」(職業観、読解力、論理的思考、表現能力など、産業界の一員となり地域・社会に貢献するために必要な能力)を加えた能力が「人間力」です。				

○配点の明確でない成績評価方法における評価の実施方法と達成水準の目安	
成績評価方法	評価の実施方法と達成水準の目安
レポート・作品等(提出物)	
発表・その他(無形成果)	