

講義科目 : 経商基礎演習 (53期生)	単位数 : 2
担当 : 鷲尾 和紀	学習形態 : 選択科目

#### 講義の内容・方法および到達目標

本演習は、マーケティング戦略の基礎概念を復習していきながら、経済の周りに取り巻く環境を扱い、今後のマーケティング戦略の在り方を考えていきます。そのためには日本経済を中心に幅広い分野を視野に入れていく必要があります。経商基礎演習では2年次に進む演習科目に向けての準備段階といった位置づけとします。企業のマーケティング戦略を通じて自分のあり方を考えられることが本演習の狙い입니다。今までの知識とこれからの経験を合わせて、創造性・思考力・判断力・表現力を育みます。学生生活を通じて自己分析を行い、将来に向けて成長を求めている人を望みます。

#### 授業計画

第1回	マーケティングの基礎概念
第2回	マーケティング戦略の意義
第3回	課外活動 FW(一身田商店街)
第4回	課外活動 FW(発表・討論)
第5回	マーケティングと経済との関連性
第6回	ポジショニング・差別化戦略
第7回	ポジショニング・差別化戦略(発表・討論)
第8回	1分スピーチ・自己分析
第9回	プレゼンテーションの仕方
第10回	チャネル戦略—企業間取引の信頼・依存関係—
第11回	コミュニケーション戦略—広告活動—
第12回	企業事例研究：サービス業の企業研究
第13回	企業事例研究：サービス業の販売活動の在り方
第14回	リレーションシップ・マーケティング
第15回	インフルエンサー・マーケティング

#### 教材・テキスト・参考文献等

鷲尾和紀(2016)『パーソナルファイナンシャル・サービス・マーケティング』  
発行：創成社  
参考図書は必要に応じて講義中に紹介します。

#### 成績評価方法

演習時の報告、発言、参加などを総合的に考慮します。無断欠席は厳禁。

#### その他

マーケティング論 I を受講していることが望ましい。

#### ゼミ活動実績：

サマフェス・学祭の出店、合同ゼミ活動・地元商店街のFW(フィールドワーク)、伊勢神宮、いちご農園での社会見学。