

科目名: マーケティング&セールス

|                  |  |   |                                   |
|------------------|--|---|-----------------------------------|
| 単位/授業時間/期間       | 1 単位/24 時間/年間  | 学科・学年   | ホテル科 2 年・国際おもてなし科 2 年・国際ビジネス科 2 年 |
| 講師名              | 木島 上   | 講師の実務経験   | 広告制作会社勤務経験、専門コンサルティング経験有          |
| 授業の方法            | 講義・演習  | 資格等   |                                   |
| ねらい<br>到達目標      | マーケティングとセールスの基礎を学び、顧客価値と売上げを生み出す志向性を高める。<br>仕事現場のリーダーシップ、およびDE&I(多様性、公平性、包摂性)への意識を高める。   |   |                                   |
| 検定試験             | なし   |   |                                   |
| 使用テキスト<br>(出版社名) | オリジナル教材プリント  |   |                                   |
| 評価方法             | 知識 35 点・・・期末テストにて<br>態度 20 点・・・授業中の集中度や積極性(問いかけへの反応、発言や質問の多寡)にて<br>技能 35 点・・・課題レポートにて<br>出席 10 点・・・出席率 70%以上で 5 点、80%以上で 8 点、90%以上で 10 点 |   |                                   |
| 回数               | 授業時間   | 授業内容  |                                   |
| 第 1 回            | 1  | マーケティング&セールス/「ハピネスと売上げづくりの仕掛け人」                       |                                   |
| 第 2 回            | 1  | 市場調査に基づく事業コンセプト/独自の魅力の訴求(=Unique Selling Proposition) |                                   |
| 第 3 回            | 1  | CS(顧客満足)、ES(職場満足)、Profit(営業収益)のトライアングル                |                                   |
| 第 4 回            | 1  | 絞り込んだターゲットに、「高い価値」で訴求し、リピーターを作る                       |                                   |
| 第 5 回            | 1  | 「より良いものを、より安く」という呪縛からの脱却                              |                                   |
| 第 6 回            | 1  | NO を限りなく YES に近づける one to one の顧客対応                   |                                   |
| 第 7 回            | 1  | 豊富な「楽しみ方」のメニューと「少々のおせっかい」                             |                                   |
| 第 8 回            | 1  | 機能分化の無駄を省き、収益力を高めるマルチタスク                              |                                   |
| 第 9 回            | 1  | スタッフ、現場リーダー、トップの一体感が、宿の魅力に                            |                                   |
| 第 10 回           | 1  | 「内部顧客」に対するインターナル・マーケティング                              |                                   |
| 第 11 回           | 1  | ソーシャルメディアとマーケティング                                     |                                   |
| 第 12 回           | 1  | 期末テスト   |                                   |
| 第 13 回           | 1  | ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの意味と、それを学ぶ意義                    |                                   |
| 第 14 回           | 1  | 農業や漁業、生産工場、サービス業の現場を支える海外からの人々                        |                                   |
| 第 15 回           | 1  | 観光立国化への歩みとダイバーシティ&インクルージョン                            |                                   |
| 第 16 回           | 1  | 海外からの就労者を迎えるホスピタリティの質は、どうか?                           |                                   |
| 第 17 回           | 1  | 日本の「おもてなし」を学びに来た人々の努力と活躍                              |                                   |
| 第 18 回           | 1  | 日本の「おもてなしビジネスモデル」のグローバル化                              |                                   |
| 第 19 回           | 1  | 「多文化共生」の地域づくり/宗教と食文化                                  |                                   |
| 第 20 回           | 1  | 災害発生時に、外国人旅行者・居住者をどう守るか                               |                                   |
| 第 21 回           | 1  | アンコンシャス・バイアス(無意識の偏見)との向き合い方                           |                                   |
| 第 22 回           | 1  | 知的障害、精神障害、身体障害という「個性」の活かし方                            |                                   |
| 第 23 回           | 1  | LGBTQ+およびSOGIEについて考える                                 |                                   |
| 第 24 回           | 1  | 期末テスト   |                                   |