

**授業概要**

本授業は講義の授業形態で行い、基本的なマーケティングの知識やマーケティング・マインド、スキル、理論を学習します。また、学んだ知識や理論を活用し、身の回りのビジネスについて説明できるよう、実践的な理解を目指して講義します。そして、マーケティングに関する基本的な理論をおさえつつ、「各業種がどのようなマーケティング戦略を展開しているか」について、様々な事例を提示しながら、その特徴や課題を考察していきます。

**授業計画**

第 1 回	ガイダンス
第 2 回	マーケティングの基礎
第 3 回	マーケティング戦略と環境分析
第 4 回	マーケティング・リサーチ
第 5 回	消費者行動
第 6 回	STP
第 7 回	ブランド戦略
第 8 回	プロダクト
第 9 回	プライス
第 10 回	プレイス
第 11 回	プロモーション
第 12 回	デジタル・マーケティングの基礎 現代マーケティングのトレンド
第 13 回	※グループワーク①（進捗状況を見て 2~14 回のどこかに入れる）
第 14 回	※グループワーク②（進捗状況を見て 2~14 回のどこかに入れる）
第 15 回	まとめ
第 16 回	学期末試験（筆記試験）

**到達目標**

本授業は、以下の 2 点を到達目標としています。

- ① マーケティングにおける基本的な用語の意味、理論を理解することができる。
- ② 身の回りのビジネスについて、基本的な用語や知識、理論を用いて説明できる。

**履修上の注意**

- ・本授業は、マーケティングの基礎基本を中心に学んでいきます。理解を深めるために、授業内でグループワーク等することがあります。
- ・講義中は静かに、グループワーク等は活発に行ってください。授業を妨害する、不適切な行為を行うものは退室を命じることがあります。退出を命じられた場合、その授業は欠席扱いとします。
- ・単位認定には 10 回以上の出席（総授業数の 2/3 以上）が必要です。どんな理由であれ、公欠・配慮はありません。出席管理・体調管理・スケジュール管理を行ってください。また、開始 20 分以降の入室は欠席扱いとします。遅刻、早退は 3 回をもって欠席 1 回分に換算します。
- ・授業のルールは守るようにしてください。
- ・また、シラバスは状況（進捗・履修人数等）によって変更することがあります。

**予習・復習**

予習：授業計画に記載してあるテーマを基に事前学習をすること。わからなかった部分を把握しておいてください。

復習：事前学習に加え、授業で配布した資料を参考に重要な箇所を必ず理解できるよう振り返り学習を行ってください。

**評価方法**

- ・学期末試験 70%、毎回の授業課題 30%で総合的に評価をする。

**テキスト**

授業ごとに資料を配布するためテキストの購入はない。参考文献は必要に応じて授業内で提示する。