

開講年次・時期	1年後期	授業回数	15回	時間数	30時間	必修・選択	選択	授業形態	講義	単位数	2単位
---------	------	------	-----	-----	------	-------	----	------	----	-----	-----

科目コード	CB220	科目名	経営学概論	担当者名	松井 克明
授業の概要	経営学の基礎知識(マネジメント、マーケティング)を学び、お金の流れ、組織経営についての理解を深める。				
科目の到達目標	経営学の基礎知識を身につける。経営学の知識を用いて、職業人としての判断・行動が適切にできるようになる。秘書検定2級、販売士(リテールマーケティング)3級の資格取得が可能となる水準の授業となる。				
DPの観点	⑤社会性(30) ⑥専門知識・技能(40) ⑩問題解決力(30)				
授業時間外学修(予習・復習)	与えられる課題について事前学習、復習に取り組む(30分程度)、新聞に毎日、目を通すこと。				
フィードバックの方法	授業内にて授業担当者からフィードバックを行う。				
単位認定の要件	毎回の課題を提出すること。授業内ミニテストを受け、一定の点数をとること。				
評価の方法・割合(%)	積極的な授業参加45%、授業内ミニテスト55%。				
履修上の注意事項	授業中の質問、要望は口頭のほか、ロイロノートにて毎回、受け付ける。				

回数	予定	実施	テーマ・内容	観点	方法
1			ガイダンス:経営学とは何か?	⑤⑥⑩	講義
2			ビジネスの基礎・組織図・役職について、秘書検定用語問題	⑤⑥⑩	講義、課題提出
3			ビジネスの基礎・マーケティングについて	⑤⑥⑩	講義、課題提出
4			アカウンティング(販売士)	⑤⑥⑩	講義、課題提出
5			リーダーシップについて	⑤⑥⑩	講義、課題提出
6			学内FD リーダーシップを考えよう	⑤⑥⑩	講義、課題提出
7			リッツカールトン:顧客について コメントカードについて	⑤⑥⑩	講義、課題提出
8			リッツカールトン:クレーム対応について、作文課題	⑤⑥⑩	講義、課題提出
9			リッツカールトン:クレームをビジネスチャンスに変える	⑤⑥⑩	講義、課題提出
10			リッツカールトン:従業員教育	⑤⑥⑩	講義、課題提出
11			マーケティング戦略について	⑤⑥⑩	講義、課題提出
12			業界研究:星野リゾートについて	⑤⑥⑩	講義、課題提出
13			業界研究:トヨタについて	⑤⑥⑩	講義、課題提出
14			業界研究:オリエンタルランドについて	⑤⑥⑩	講義、課題提出
15			まとめ、ふりかえり	⑤⑥⑩	講義、課題提出
期末試験			なし		

使用テキスト	『伝説の創業者が明かす リッツ・カールトン』ホルスト・シュルツ著、ダイヤモンド社刊(授業時に相談し決定する)
参考文献 参考URL	『絶対にやってはいけない飲食店の法則25』須田光彦著 フォレスト出版刊(授業時に相談し決定する)
備考	進行状況により、授業のテーマ・内容は変更になる場合がある。

10の観点	①聴く力②表現力③柔軟性④協調性⑤社会性⑥専門知識・技能⑦思考力⑧実践力⑨主体性⑩問題解決力
-------	--

授業の自己評価	
---------	--