

1. 科目名 (単位数)	マーケティング論 (2単位)	3. 科目番号	SBMP2133
2. 授業担当教員	杉山 章		
4. 授業形態	講義・演習・ディスカッション形式の授業を行います	5. 開講学期	秋期
6. 履修条件・他科目との関係	「経営戦略論」および「経営組織論」の履修が望ましい		
7. 講義概要	企業は自社の標的市場を確定し、市場需要の創造・開拓・拡大を図るために製品政策、価格政策、チャネル政策、プロモーション政策を展開していることを学ぶ。		
8. 学習目標	1. マーケティング戦略の体系を理解する 2. マーケティングリサーチの役割を理解する 3. 4P (product, price, promotion, place) について理解する 4. 企業の社会的責任について理解する		
9. アサイメント (宿題) 及びレポート課題	講義で取り上げた学習内容や関連するテーマについて課題を示し検討する。		
10. 教科書・参考書・教材	教材・資料を配布するが、以下を基本的な参考書として授業で使用するので各自準備すること。 【参考書】国際実務マーケティング協会編 『マーケティング・ビジネス実務検定ベーシック版テキスト』第7版 税務経理協会		
11. 成績評価の規準と評定の方法	○成績評価の規準 1. マーケティング戦略の体系について学び、説明できるようになる。 2. マーケティングリサーチと4Pについて、説明できるようになる。 3. 企業の社会的責任について、自ら考えレポート等のまとめ発表できるようになる。 ○評定の方法 [授業への積極的参加度、日常の受講態度、期末試験・レポート等を総合して評価する。 1 授業への積極的参加 20% 2 小レポート・中間レポート 30% 3 期末試験・レポート 50%		
12. 受講生へのメッセージ	グローバル経済の発達と社会環境の変化に伴い、人々や企業は様々な適応を続けています。私たちの暮らしもまた時代と共にさまざまな変化を続けてゆくことでしょう。複雑に見える社会の動きをシンプルに理解し、さらに、何がどうなれば良いのか、を考える力は問題解決力として、就職活動だけでなく、将来の社会人 (ビジネスパーソン) として社会を担ってゆく時に役立つ資質の1つです。Video 教材も取り入れたアクティブな授業を展開します。皆さんの積極的な参加を期待しています。共に楽しく学んで行きましょう。 <教員メールアドレス> aksugiya@ed.tokyo-fukushi.ac.jp		
13. オフィスアワー	授業内 (初回授業) で周知する。		
14. 授業展開及び授業内容			
講義日程	授業内容	学習課題	
第1回	授業ガイダンス：マーケティングとは何か？	事前学習	本授業専用のノートを準備すること。
		事後学習	ガイダンスの要点を整理し、まとめておくこと。
第2回	マーケティングの概要	事前学習	参考書 p15~22 を読んでおくこと。
		事後学習	マーケティングの全体像を把握し、まとめておくこと。
第3回	マーケティング・コンセプト	事前学習	参考書 p32~38 を読んでおくこと。
		事後学習	マーケティング・コンセプトの要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第4回	戦略的マーケティング	事前学習	参考書 p48~62 を読んでおくこと。
		事後学習	戦略的マーケティングの要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第5回	マーケティング・マネジメント および前半課題レポートの事前説明	事前学習	参考書 p72~80 を読んでおくこと。
		事後学習	マーケティング・マネジメントの要点と課題を整理し、まとめておくこと。 前半課題レポートの準備を始めること。
第6回	市場細分化	事前学習	参考書 p90~95 を読んでおくこと。
		事後学習	市場細分化について要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第7回	標的市場の設定	事前学習	参考書 p105~110 を読んでおくこと。
		事後学習	標的市場の設定と考え方について要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第8回	前半の課題レポートレビュー マーケティング・リサーチ	事前学習	参考書 p119~128 を読んでおくこと。
		事後学習	マーケティング・リサーチの要点と課題を整理し、まとめておくこと。 自分の課題レポートをレビューしておくこと
第9回	消費者行動	事前学習	参考書 p135~145 を読んでおくこと。

		事後学習	消費者行動について要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第10回	製品戦略 4P	事前学習	参考書 p161~185 を読んでおくこと。
		事後学習	製品戦略と4Pについて要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第11回	価格戦略	事前学習	参考書 p201~211 を読んでおくこと。
		事後学習	価格戦略について要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第12回	流通チャネル戦略	事前学習	参考書 p221~240 を読んでおくこと。
		事後学習	流通チャネル戦略について要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第13回	プロモーション戦略	事前学習	参考書 p251~267 を読んでおくこと。
		事後学習	プロモーション戦略について要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第14回	13. 新しいマーケティング/まとめ	事前学習	参考書 p280~293 を読んでおくこと。
		事後学習	WEB マーケティングなど最新トレンドの要点と課題を整理し、まとめておくこと。
第15回	講義全体のまとめ、期末試験の事前説明	事前学習	講義全体の要点を自分なりに整理すること。
		事後学習	期末試験の準備を進めること。
期末試験			