

科目シラバス 2024年度

--

■科目基本情報

科目名	ビジネスプレゼンテーション I	科目コード	8230
授業時数/週	3 時間/週	年次・学期	2 年 ・ 前期
必修/選択区分	必修	授業形態	演習
担当教員	西川直輝口		
教員の実務経験	有：実務経験のある教員による授業科目	実務経験職種	販売職
職業実践専門課程		連携企業等	
備考			

■科目詳細情報

授業概要	様々なビジネスシーンを想定し、数多くの演習に取り組み、スライドや資料の作成、実演を通して、プレゼンターとしてのトレーニングをくり返し行う。社会実践を意識したプレゼンを行う。											
到達目標	効率的、効果的、論理的にプレゼンテーションを行い、聞き手が納得し、行動を起こしてもらえるプレゼンテーションができるようになる。											
授業方法	実習と実技 テーマに沿ったプレゼンテーションの準備と実施											
実践的教育の内容	販売職では商品やサービスを魅力的にプレゼンテーションする能力が求められる。授業では、プレゼンテーションの技術や効果的なコンテンツ作成方法を学ぶトレーニングを行っている。											
成績評価方法	筆記試験 定期試験	0%	筆記試験 小テスト	0%	実技試験	50%	課題評価	25%	平常評価	25%	合計	100%
	実技 クラス内または外部会場での発表を評価する。発表は各項目ごとに5段階で評価する。課題については指示通り作成されているか5段階で評価する。											
授業外における学修												
教科書・教材	特になし											
参考文献・資料	特になし											
履修上の留意点	特になし											
授業計画	第1週	企画書・報告書の作成 日本酒ブランドの認知工場企画書の作成										
	第2週	企画書・報告書の作成 新規店舗の出店企画書の作成										
	第3週	企画書・報告書の作成 業務日報報告書の作成										
	第4週	企画書・報告書の作成 出張報告書の作成										
	第5週	プレゼンテーション講義① 自分の話し方を見直す										
	第6週	プレゼンテーション講義② 綺麗な発声、発音を身につける										
	第7週	プレゼンテーション講義③ 正しい言葉遣い										
	第8週	プレゼンテーション講義④ 聞き手を意識した心構え										
	第9週	プレゼンテーション講義⑤ 話題の広げ方										
	第10週	プレゼンテーション講義⑥ 効果的に話す										
	第11週	プレゼンテーション実習① 第1回プレゼンテーション準備 (テーマ：イベント企画)										
	第12週	プレゼンテーション実習② 第2回プレゼンテーション準備 (テーマ：イベント企画)										
	第13週	プレゼンテーション実習③ プレゼンテーション実施 (テーマ：イベント企画)										
	第14週	プレゼンテーション実習④ 第1回プレゼンテーション準備 (テーマ：自社製品販売)										
	第15週	プレゼンテーション実習⑤ 第2回プレゼンテーション準備 (テーマ：自社製品販売)										
	第16週	プレゼンテーション実習⑥ 第3回プレゼンテーション準備 (テーマ：自社製品販売)										
	第17週	プレゼンテーション実技 プレゼンテーション実施 (テーマ：自社製品販売)										