

神戸電子専門学校 2019年度シラバス

■科目基本情報

科目名	プレゼンテーション技法	科目コード	0480
シラバスコード	191B0H-0480		
授業時数/週	4 時間		
開講年次・学期	2年・前期		
必修/選択区分	選択必修		
担当教員	植田幹浩		
教員の実務経験	実務経験のある教員による授業科目		
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	自分で対象を決め、調査し、プレゼンテーションソフトで資料化し、プレゼンテーションをできるようにする。更に、聞き手に理解・納得してもらえるプレゼンテーションができることを目指す
到達目標	適切な調査方法を用いて調査を行えるようになる。また、調査結果をもとに、その内容を他者が理解し、納得することができるようなプレゼンテーションを行うことができるようになる
授業方法	決められたテーマに対し、資料を作成、プレゼンテーションを行う
実践的教育の内容	実務経験を活かし、実務で必要とされるプレゼンテーションの手法について、実例を交えながら、学生が具体的にわかるように留意点などを踏まえた適切なアドバイス等を行うことで指導を行う
評価方法	提出課題50%、プレゼンテーション50%で評価を行う。効果的な資料を作成し、プレゼンテーションが出来たかどうかを評価する。
授業外における学修	特になし
授業計画	第1週 他己紹介 ペアで相手の特徴をヒアリングし、紹介する
	第2週 プレゼンテーションソフト説明 ソフトを使って資料を作成し、プレゼンテーションができるようになる
	第3週 企業研究 企業研究および業界研究のポイントを理解し、実施する
	第4週 動画視聴 プレゼンテーション動画の視聴により、良いプレゼンテーションについて考える
	第5週 事例研究(1) コンテンツと地域プロモーションについて事例研究を行う
	第6週 事例研究(2) 旅行業について事例研究を行う
	第7週 事例研究(3) 航空輸送業について事例研究を行う
	第8週 事例研究(4) ホテル業について事例研究を行う
	第9週 事例研究(5) 変化対応業としての小売業について事例研究を行う
	第10週 事例研究(6) チャンネルのマネジメント・サプライチェーンについて事例研究を行う
	第11週 事例研究(7) 営業のマネジメント・販促提案について事例研究を行う
	第12週 事例研究(8) コンセプト開発について事例研究を行う
	第13週 事例研究(9) メンズポッキーについて事例研究を行う
	第14週 事例研究(10) 商品企画プロセスについて事例研究を行う
	第15週 事例研究(11) 顧客理解のマネジメントについて事例研究を行う
	第16週 マーケティングケーススタディ(1) 実際の事例研究をし、グループ討論を行う
	第17週 マーケティングケーススタディ(2) 実際の事例研究をし、グループ討論を行う
教科書・教材	なし
参考文献・資料	「特になし」
履修上の留意点	「特になし」