

2021年度グローバル・ビジネス研究科シラバス(追加科目分)

科目ナンバー		授業科目名						担当教員				
(GB)CMM691J		ケース・スタディ I (マーケティング)						戸谷 圭子				
Programme ILOs						単位数	配当年次	授業言語				
ILO1	ILO2	ILO3	ILO4	ILO5	ILO6							
	○	○			○	○	2	1・2年	日本語			
Cluster ILOs												
FB1	FB2	FB3	SU1	SU2	SU3	GM1	GM2	GM3	GM4	GM5		
	○				○		○	○				
授業の概要・到達目標												
<p>【到達目標 (Course ILO)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング関連科目のみならず、複数の科目で学んだ意思決定理論やフレームワークを駆使できるようなる。 ・市場における機会を最大化するための効果的なマーケティング戦略を立案できる。 ・批判的かつ分析的的手法を用いて定性情報・定量情報を分析・評価できるようになる。 												
授業内容												
週	テーマ		内容									
1	オリエンテーション		ケースメソッドの目的・進め方・評価方法の説明、使用するツールの使い方など									
2	ショートケース		ショートケースを使って、ツール演習及びグループディスカッション									
3	ショートケース		ショートケースのクラスディスカッション									
4	ケース1		ケースディスカッション									
5	ケース1		ケースディスカッション									
6	ケース2		ケースディスカッション									
7	ケース2		ケースディスカッション									
8	ケース3		ケースディスカッション									
9	ケース3		ケースディスカッション									
10	ケース4		ケースディスカッション									
11	ケース4		ケースディスカッション									
12	ケース5		ケースディスカッション									
13	ケース5		ケースディスカッション									
14	ケース6		ケースディスカッション									
15	ケース6		ケースディスカッション									

2021年度グローバル・ビジネス研究科シラバス(追加科目分)

履修上の注意点

マーケティング基礎を履修済、もしくは、同等の基礎知識があることが望ましい。

準備学習(予習・復習等)の内容

当日の突如あるディスカッションのためには、十分な事前準備が必須となる。各回のケースは最低でも3回精読をしたうえで、個人で課題への回答を作成し、グループディスカッションに自分の意見を提示できるようにしておくこと。少人数のグループディスカッションで各個人の意見を共有し、リバイスしたうえで、クラスディスカッションに臨むという能動的な参加姿勢が必須である。

教科書

取り上げるケースは事前購入が必要になる。購入方法などは配布する『講義概要』で説明する。

参考書

『ゼロからわかる金融マーケティング』 戸谷圭子著 (きんざい)
『グロービスMBAマーケティング』 グロービス経営大学院著・編 (ダイヤモンド社)
『マーケティング原理』 コトラー他著 (ピアソン・エデュケーション)
『サービス・マーケティング』 近藤隆雄著 (生産性出版)
『リテール金融マーケティング』 戸谷圭子著 (東洋経済新報社)
『サービス・マーケティング入門』 (フィスク他著) 法政大学出版局
『ラブロック&ウィルツのサービス・マーケティング』 ラブロック他著 (ピアソン・エデュケーション)

成績評価の方法

クラスディスカッションでの発言の質と量 50%, グループディスカッションへの貢献度50%. なお、グループディスカッションへの貢献については、ピアレビューによる評価を行う。

その他

2021年度グローバル・ビジネス研究科シラバス(追加科目分)

科目ナンバー		授業科目名						担当教員				
(GB)CMM691J		ケース・スタディⅡ(マーケティング)						戸谷 圭子				
Programme ILOs						単位数	配当年次	授業言語				
ILO1	ILO2	ILO3	ILO4	ILO5	ILO6							
	○	○			○	○	2	1・2年		日本語		
Cluster ILOs												
FB1	FB2	FB3	SU1	SU2	SU3	GM1	GM2	GM3	GM4	GM5		
	○				○		○	○				
授業の概要・到達目標												
<p>【到達目標(Course ILO)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング関連科目のみならず、複数の科目で学んだ意思決定理論やフレームワークを駆使できるようなる。 ・市場における機会を最大化するための効果的なサービス・マーケティング戦略を立案できる。 ・批判的かつ分析的的手法を用いて定性情報・定量情報を分析・評価できるようになる。 												
授業内容												
週	テーマ		内容									
1	オリエンテーション		ケースメソッドの目的・進め方・評価方法の説明、使用するツールの使い方など									
2	ショートケース		ケースメソッドの目的・進め方・評価方法の説明、使用するツールの使い方など									
3	ショートケース		ショートケースを使って、ツール演習及びグループディスカッション									
4	ケース1		ショートケースのクラスディスカッション									
5	ケース1		ケースディスカッション									
6	ケース2		ケースディスカッション									
7	ケース2		ケースディスカッション									
8	ケース3		ケースディスカッション									
9	ケース3		ケースディスカッション									
10	ケース4		ケースディスカッション									
11	ケース4		ケースディスカッション									
12	ケース5		ケースディスカッション									
13	ケース5		ケースディスカッション									
14	ケース6		ケースディスカッション									
15	ケース6		ケースディスカッション									

2021年度グローバル・ビジネス研究科シラバス(追加科目分)

履修上の注意点

マーケティング基礎、及び、サービス・マーケティングを履修済、もしくは、同等の基礎知識があることが望ましい。

準備学習(予習・復習等)の内容

当日の突りあるディスカッションのためには、十分な事前準備が必須となる。各回のケースは最低でも3回精読をしたうえで、個人で課題への回答を作成し、グループディスカッションに自分の意見を提示できるようにしておくこと。少人数のグループディスカッションで各個人の意見を共有し、リバイスしたうえで、クラスディスカッションに臨むという能動的な参加姿勢が必須である。

教科書

取り上げるケースは事前購入が必要になる。購入方法などは配布する『講義概要』で説明する。

参考書

『B2Bのサービス化戦略 - 製造業のチャレンジ』C. コワルコウスキー/W. ウラガ/戸谷圭子/持丸正明著(東洋経済新報社)
『ゼロからわかる金融マーケティング』戸谷圭子著(きんざい)
『グロービスMBAマーケティング』グロービス経営大学院著・編(ダイヤモンド社)
『マーケティング原理』ロトラー他著(ピアソン・エデュケーション)
『サービス・マーケティング』近藤隆雄著(生産性出版)
『リテール金融マーケティング』戸谷圭子著(東洋経済新報社)
『サービス・マーケティング入門』(フィスク他著)法政大学出版局
『ラブロック&ウィルツのサービス・マーケティング』ラブロック他著(ピアソン・エデュケーション)

成績評価の方法

クラスディスカッションでの発言の質と量 50%, グループディスカッションへの貢献度50%. なお、グループディスカッションへの貢献については、ピアレビューによる評価を行う。

その他