

《共用サテライト科目 詳細》

* 科目 No.	1127
----------	------

科目概要記入欄

1. 開設大学名	広島経済大学				
2. 科目名	正式科目名	経営実践			
	副題	ショップの模擬経営体験をする			
	旧科目名				
	学問分野	番号	2 4	名称	商学・経営
3. 担当教員(名前・所属)	科目群	A 群		○B 群	
	(「共用サテライトキャンパスで開講する授業科目について)を参照)				
4. 単位数	2 単位	5. 開講学期	前期	後期	○集中講義 通年
6. 基礎知識の有無	1. 「基礎知識を必要とする科目」 ○2. 「基礎知識を必要としない科目」				
7. 開講期間 曜日・時間帯	2013 年(平成 25 年)8 月 7 日(水)～2013 年(平成 25 年)8 月 9 日(金) 水・木・金 各曜日 10 時 40 分～19 時 50 分 ----- 試験期間 定期試験は実施しない。				
8. 募集人数	15 人	9. 定員超過時の選考方法			
10. 科目内容・ 授業計画	<p>1. 授業内容 「経営を実践する」という時の「経営」とはなんですか。学生の皆さんも、社会人になれば必ず経営に携わることとなります。そのためにも、経営についての学問的アプローチにより、基礎力を養う重要性は言うまでもありません。本授業では、経営に関する基礎力の取得をベースとして、実際に経営実務を行っているなかでの様々な事象のケーススタディを学習します。学生の皆さんのアイデアを具体化させるために、経営に関する理論的な基礎力の取得と実務の両側面からアプローチします。本授業では、個々の学生に企業家としてショップのオーナーになってもらいます。どの業界にどのようなショップを出店するか事前に必ず考えておいてください。</p> <p>2. 授業方法 毎回ディスカッション形式で、できる限り学生のアイデアを引き出すように行います。また、そのためには学生自身のプレゼンテーション能力を養ってもらいます。</p> <p>3. 授業計画 第1回 業界を知る ビジネスの世界を知るために、業界全体の動向を把握します。学生の皆さんは自分が出店したい業界を決定します。 第2回 ケーススタディⅠ 出店計画や準備などに必要な知識を「お好み焼き店」をケースとして学習してもらいます。そのために最初は予備知識を習得してもらいます。 第3回 ケーススタディⅡ 本通り商店街を実際に見学し、既設の店舗の状況を学びます。 第4回 ケーススタディⅢ 出店計画書や資金繰りについての事業計画書の作り方を「お好み焼き店」を題材に学習します。 第5回 中間プレゼンテーション お好み焼き店を題材にした事業計画書を全員で発表してプレゼンテーション能力を養います。 第6回 ビジネスプランのクリエイティブⅠ どのようなビジネスを行うかについての考え方を紹介します。学生の皆さんはディスカッションをしながら、事業計画の必要性を学びます。 第7回 ビジネスプランのクリエイティブⅡ 戦略的経営の考え方：マーケティングの重要性を学びます。第8回 ビジネスプランのクリエイティブⅢ 戦略的財務戦略の考え方：資金調達的重要性を学びます。 第9回 ビジネスプランのクリエイティブⅣ 戦略的人材活用の考え方：人材育成の重要性を学びます。 第10回 コーチング・トレーニング 自分の意見をまとめ、相手に伝える方法、相手のほめ方・叱り方を習得します。 第11回 事業計画書の書き方 説得力のある事業計画書の書き方について説明します。 第12回 プレゼンテーション・トレーニング 相手を説得できるプレゼンテーションの能力を養ってもらいます。 第13回 プレゼンテーションⅠ 事業計画のプレゼンテーションを行ってもらいます(学生：15名)。 第14回 プレゼンテーションⅡ 事業計画のプレゼンテーションを行ってもらいます(学生：15名)。 第15回 授業のまとめ 各アイデアの興動館プロジェクトへの発展に向けたアドバイスを行います。</p>				

11. 試験・評価方法	定期試験は実施しません。
12. 負担費用（教材等）	
13. その他特記事項	<p>この科目は広島県民文化センター（鯉城会館）共用サテライトキャンパスで開講します。  興動館科目では、経済産業省が推奨する「社会人基礎力」の伸長度ををはかるため、「プログレスシート」を作成していただきます。</p> <p>※社会人基礎力とは・・・組織や地域社会の中で多様な人々とともに仕事を行っていく上で必要な基礎的な能力</p> <p>【参考】  「フィールドワーク」を予定していますので、履修の際は承知しておいてください。</p>