

# 2024年度 シラバス&LESSONプラン

科目 セールス & ツーリズムマーケティング	講師 本郷 吉之助	提出 24年 7月 19日
学科 国際観光ビジネス科	学年 1年	授業の方法 講義
	前期	講義時限数 15
	後期	単位数 2

## < 講義目的と主な内容(ハンドブック記載) >

社会に出て必要なスキル(セールス&マーケティング)を学び、かつ数字の見方、論理的思考を醸成する

## < 講義概要と具体的な進め方 >

・ケーススタディを交えながら座学形式で講義を行います。毎回、授業教材(パワーポイント)の抜粋を配布し、解説しながら講義を行います。資料(データ等)は、公官庁・関連団体・関連企業のオープンデータを活用します。

## < 到達目標レベル(何を、どのレベルに) >

- ・マーケティングの基礎を学び地域におけるマーケティングの重要性を理解する。
- ・数字を見る目を養い、論理的に考えることの重要性を理解する。
- ・営業活動は、単に物を売るだけではなくコンサルティング業務であることを理解する。

## < LESSONプラン(時限ごとの項目スケジュール概要) >

	授業概要	テキスト・使用資料その他
①	オリエンテーション(セールス&マーケティング総論) 10/3	配布資料あり
②	マーケティング基礎(マーケティングの流れ) 10/10	配布資料あり
③	ツーリズムマーケティング①(北海道) 10/17	配布資料あり
④	(国家試験直前対策講座) 10/24	(教科書)
⑤	ツーリズムマーケティング②(東日本) 10/31	配布資料あり
⑥	ツーリズムマーケティング③(関西) 11/4	配布資料あり
⑦	ツーリズムマーケティング④(九州) 11/14	配布資料あり
⑧	ツーリズムマーケティング⑤(沖縄) 11/28	配布資料あり
⑨	インバウンドの現状(コロナ前と規制緩和後) 12/5	配布資料あり
⑩	数字が語る旅行業2024(数字の見方を学ぶ) 12/12	配布資料あり
⑪	論理的に考える 12/19	配布資料あり
⑫	セールスとは① 1/9	配布資料あり
⑬	セールスとは② 1/16	配布資料あり
⑭	総論(まとめ)① 1/23	配布資料持参のこと
⑮	総論(まとめ)② 1/30	配布資料持参のこと

## 試験と評価

試験期間中 評価方法  筆記試験  小テスト  レポート  
 講義時限内  実技試験  受講態度  作品  その他

\* 評価について 出席点(2×15コマ)30点・期末試験70点 合計100点(絶対)

## 教員紹介

JTBにて法人営業・販売促進・施策立案・組織運営等を担務。その後、大学の観光系学部にて5年間教鞭をとる。ツーリズム人財育成関連の授業を担当。