

2024年度 シラバス&LESSONプラン

科目

ブライダルマーケティング&セールス

講師

倉 奈央子

提出

24年 7月 24日

学科

ホテル&ブライダル科

学年

1年

前期

後期

○

授業の方法

講義

講義時限数

8

単位数

1

< 講義目的と主な内容(ハンドブック記載) >

ブライダルの変遷を理解するとともに、時代に合った売れる仕組みや商品企画ができるようになる

< 講義概要と具体的な進め方 >

- | | |
|------------------------|----------------|
| ①ブライダルの時代背景と変遷を理解する | ②ブライダル業界の現状把握 |
| ③接客に相応しい言葉遣いを身に着ける | ④ブライダル商品比較と分析 |
| ⑤販売ロールプレイング | ⑥商品企画プレゼンテーション |
| ⑦アシスタントウェディングプランナー検定取得 | |

< 到達目標レベル(何を、どのレベルに) >

ブライダル商品の仕組みを理解し、商品企画・集客・接客・販売などの知識を身に着けた人材として、アシスタントウェディングプランナー検定合格を目指す。

< 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	前期テスト解説/AWP検定に向けてスケジュール説明	AWPテキスト・PPT
②	接客概論 / 接客ロールプレイング①	AWPテキスト・PPT
③	接客概論 / 接客ロールプレイング②	AWPテキスト・PPT
④	接客概論 / 接客ロールプレイング③	AWPテキスト・PPT
⑤	AWP検定対策①	AWPテキスト・PPT
⑥	AWP検定対策②	AWPテキスト・PPT
⑦	AWP検定対策③	AWPテキスト・PPT
⑧	期末テスト	AWPテキスト・PPT
⑨		
⑩		
⑪		
⑫		
⑬		
⑭		
⑮		

試験
と評価

試験期間中
 講義時限内

評価
方法

筆記試験
 実技試験

小テスト
 受講態度

レポート
 作品

その他
(AWP検定試験結果)

教員紹介

首都圏有名ホテルにてゲストサービスやフロント業務、ブライダルの現場での実務経験を通じて、ホテルサービスやウェディングの魅力が社会的にも従事者本人にも多岐に渡ることを伝える。