

一級自動車工学科			2019年度 授業計画			
時期	3年A巡	単元	学科	教科名	消費者心理	
科目	サービスマネジメント	教科書等 持参品	※オリジナルテキストを配布		発行日	2019年2月14日
総時限	04時限				教科担当	山澤 ■
1. 実務経験のある教員による授業 非該当						
※実務経験のある教員による授業に該当せず						
2. 教科の目的 (この学科の狙い、目的を明確に記入)						
<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの基礎知識について学び理解する。 ・市場トレンド把握の方法やそれによる購買行動の変化、購買心理について理解する。 ・自動車の商品企画・提案から生産・販売までの概要を理解する。 ・整備業界での取り組みを例に消費者心理に即した購買行動を理解する。 						
3. 授業の到達目標 (何を理解し何が出来るようになるのか)						
<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの基礎知識について学び理解する。 ・市場トレンド把握の方法やそれによる購買行動の変化、購買心理について理解する。 ・自動車の商品企画・提案から生産・販売までの概要を理解する。 ・整備業界での取り組みを例に消費者心理に即した購買行動を理解する。 ・就職後に自動車業界での販売の企画などで役立つ知識を身に付ける。 						
4. 学習評価 (期末試験での主な試験項目)						
<ul style="list-style-type: none"> ・学科履修試験での得点評価 <p>70点以上で合格</p> <p>80点以上：「優」 60点以上（工学科は70点以上）：「良」 60点未満（工学科は70点未満）：「未」</p> <p>再試験合格の場合得点に関わらず：「可」 再試験不合格の場合、学校長の権限により判定試験を実施し、合格の場合「可」とする</p> <p>出題試験項目</p> <ol style="list-style-type: none"> ① マーケティングの基礎 ② 消費者の心理について 						
5. 準備学習						
<ul style="list-style-type: none"> ・新聞等を読み、業界問わず最近のトレンドについて考察しておく事 						

※ ■ ⇒ 日産資格保持者

※ ● ⇒ 実務経験がある教員

