

| | | | |
|------------------|---|-----------------|------------------------|
| 講義コード | 1337 | 科目区分 | 専門教育科目 |
| (フリガナ) | ケイエイノジツサイ(トッコウ)ニ | (フリガナ) | コウノ ケンジ |
| 授業科目名 | 経営の実際(特講)Ⅱ | 担当教員名 | 河野 憲嗣 |
| 英文授業科目名 | Actual condition of management Ⅱ | | |
| 基準年次(開講期) | 4年生/後期 | 履修形態 | 選択 |
| 曜日/時限/講義室 | 集中講義/312教室 | | |
| 授業の方法 | 講義 | 授業の方法 (詳細情報) | 講義の他に、演習や学生による発表も取り入れる |
| 単位 | 2 | 週時間 | |
| 授業のキーワード | 戦略、マーケティング、人的資源管理、現場、経営 | | |
| 授業概要・目的 | 社会に出て働くために必要なことは何か、そのために個人としてできることは何か、実際に経営の現場で起きている事例を題材として学びます。受講生は「経営の実際Ⅱ」を学んでいることが望ましい。 | | |
| 到達度評価の 評価項目 | 実際に会社がどのように運営されているのかを理解し、説明できる。 社会で働く上での自分自身の強みと弱みを客観的に理解し、説明できる。 | | |
| 授業計画 | | | |
| 第1回 | 「経営学をとりまく状況」 オリエンテーション、経営学について | | |
| 第2回 | 「経営戦略2」 目標管理制度、事業計画 | | |
| 第3回 | 「競争戦略2」 事例研究 チェック・ランケーション | | |
| 第4回 | 「リーダーシップ」 様々なリーダーシップとその本質 | | |
| 第5回 | 「経営理念」 第1回目レポート提出 | | |
| 第6回 | 「消費者行動2」 人間の感覚のズレを理解する(行動経済学、錯視) | | |
| 第7回 | 「市場細分化2」 プロジェクトや新規 | | |
| 第8回 | 「顧客価値2」 価値分析 | | |
| 第9回 | 「顧客価値2つづき」 どのような価値を提供するか | | |
| 第10回 | 「ブランド2」 第2回目レポート提出 | | |
| 第11回 | 「人的資源管理2」 労務管理から人的資源へ | | |
| 第12回 | 「人事制度2」 コンプライアンス、ハラスメント | | |
| 第13回 | 「人材育成」 企業研修の実際、ビジネススキル | | |
| 第14回 | 「コミュニケーション」 社内および社外ネットワークの拡充 | | |
| 第15回 | 「社会人宣言2」 第3回目レポート提出または発表 | | |
| 教科書・参考書等 | 加護野・吉村編著(2012)『1からの経営学(第2版)』碩学社・中央経済社 河野憲嗣(2013)『チェック・ランケーション研究－決済の経営学による考察』 | | |
| 授業で使用する 機器等 | パワポ資料、プリント配布 | | |
| 予習・復習への アドバイス | ニュースなどをよく見て、日々起きていることに興味をもってください。 | | |
| 履修上の注意・ 受講条件等 | 受講生の興味関心や計画の進捗に応じて、授業の進め方を調整することがあります。 | | |
| 成績評価の基準等 | 課題、レポート50%、授業への貢献50% | | |
| メッセージ | 大学生活で学んだこと、取り組んだことを振り返りながら、社会で働くために必要なことを確認しましょう。 | | |
| オフィス・アワー | | | |
| その他 | | | |