

ナンバリング (Numbering)						
1EMN-5670-12E		1EDN-5670-12E				
科目名 Class		入学年度 Admission Year	開講学年・学期 School Year, Semester	単位数 Credit	必・選 Comp. / Opt.I	授業担当者 Instructor
消費者行動論		共通	1年生・後期	2単位	選択	秋吉 浩志
オンライン授業 Online Class	なし	Googleクラスルームの利用 Using Google Classroom		あり		
履修の前提条件 Course Prerequisites		経営やマーケティング、消費者行動、ブランド論に興味をもつ学生は積極的に履修をすすめる。経営に関する1分野としてとても大切な科目である。				
授業概要 Course Outline						
<p>本学の建学の精神を基盤としたカリキュラムポリシーに基づき、消費者行動の基礎理論を包括的に講義する。毎回講義ではパワーポイントを使用し、プレゼンテーション方式で授業を行う。また、講義ではオリジナルプリントを使用するが、プリントの内容について授業中質問をするので、質問に答えられるよう集中しておくこと。この科目は、数理・データサイエンス・AI教育プログラム(リテラシーレベル)選択科目である。</p>						
実務経験のある教員による科目 Subject Taught by The Faculty with Work Experience		実務経験内容 Work Experience Content		実務経験をいかした教育内容 Class Contents Utilizing Work Experience		
該当しない						
授業を通して修得できる力 Competency Goals						
知識・理解の観点 Knowledge and Understanding		多文化・異文化に関する知識の理解		Multiple Culture / Different Culture		
		人類の文化・社会と自然に関する知識の理解		Human Culture / Society / Nature		○
汎用的技能の観点 Generic Skills		コミュニケーション・スキル		Reading / Writing / Speaking / Listening		○
		数量的スキル		Mathematics		○
		情報リテラシー		Information Literacy		○
		論理的思考力		Logical Thinking / Creative Thinking		○
		問題解決力		Problem Solving		○
態度・志向性の観点 Personal Qualities		建学の精神		University Founding Philosophy		
		自己管理能力		Self-management		○
		チームワーク		Teamwork		
		リーダーシップ		Leadership		○
		倫理観		Ethical Sense		○
		市民としての社会的責任		Social Responsibility		○
		生涯学習力		Lifelong Learning		○
統合的な学習経験と創造的思考力 Integrated Learning Experience and Creative Thinking Skills		統合的な学習経験		Integrated Learning Experience		○
		創造的思考力		Creative Thinking Skills		○

到達目標 Objectives

景気の動向、経済政策、企業経営、文化・ライフスタイル、ファッション、さらには国際化&グローバル化にいたるまでさまざまな動向を探り、世の中の消費者行動を分析する力を養う。小売店のバイヤー、Webビジネス関係企業、マーケティング関係の企業、マスコミ関係の就職等を望んでいる学生は履修を勧める。

能動的学習【アクティブラーニング】の内容 Active Learning

- ①基本的にプレゼン方式で行い、学生と積極的にコミュニケーションをとりながら講義を展開する。
- ②動画、プリント以外の教材などのように実際見たり、感じたりする教材も準備し、より体感できるような講義も行う。
- ③ミニテスト、アンケート、学生からの意見なども教材として取り上げ、講義を展開していく。
- ④考える、議論する、主張することなどができるような雰囲気づくりを行い、受講学生の積極性なども導き出す。など

教員との連絡方法・オフィスアワー Office Hour

基本的に研究室にて月曜日、水曜日オフィスアワーを設定している。
研究室訪問の際、メール; akiyoshi@g.kiis.ac.jpにメール連絡をしておくことを薦める。

その他 Others,外部試験との関連 Exams of Other Organizations, ポートフォリオ・ルーブリックの作成と提出(学習の確認 Learning Review and Evaluation)について

この科目は経営学検定試験の初級「マーケティング」部分の基礎内容にもふれている。また販売士(リテールマーケティング)受験希望者は、必ず履修することを薦める。
学習の確認: ポートフォリオシート「科目別履修確認チェック表」に必要事項を記入して、指定した期日までに秋吉までメール(akiyoshi@g.kiis.ac.jp)で提出してください。

教科書 Textbooks

書名 Title	著者名 Author	出版社 Publisher	ISBNコード ISBN Code
テキストは使用せず、毎回教員が作成した資料を事前にclassroomにて配布する また、マーケティング論で使用したテキストの用意も薦める。			

参考文献 Reference Books

書名 Title	著者名 Author	出版社 Publisher	ISBNコード ISBN Code
消費者行動論 消費者・コミュニケーション戦略	青木幸弘他 田中洋他	有斐閣アルマ 有斐閣アルマ	978-4641124639 978-4641122741

成績評価方法 Grading Criteria / Method of Evaluation

期末試験もしくは期末レポート(60%)、出席・遅刻に関しては厳しく管理し、成績に反映する。(30%)、授業態度、ミニテストなど(10%)を基準とする。
パソコン(タブレット型も含む)、携帯(スマートフォン)その他電子機器の使用は出席登録以外では一切禁止し、使用した場合には科目受講失格(0点)にする。基本的に座席指定を行う。

学習成果に対するフィードバック(指導と助言) Guidance and Advice on Student Learning Outcomes

毎回講義終了後に課題を提出してもらいます。それは主にGoogle Formで行います。課題の内容について、質問に合わせた論述内容を読んでその内容が質問に正当に答えられているか、論述内容などにコメントをつけて返します。
さらにはアクティブラーニング実施後のレポート提出を求め、その内容についても提出内容を読み、学生に質問で回答を求めたりしてより、理解度を上げる作業を学生と行います。
なお、課題のほかに、自身が講義で学んだことも問います。きちんと自分自身しっかりと理解しているかを確認していただきます。なお内容によっては教員が質問したり、意見を述べてフィードバックする場合もあります。

授業計画 Course Schedule		
テーマ Theme		
第1回	消費者行動論とはなにか & ガイダンス	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に配布資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第2回	消費者行動とマーケティング:身近な個人個人の行動を考えよう	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第3回	消費社会とはなにか①:消費社会の誕生と発展について考えよう	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第4回	消費社会とはなにか②:日本での消費社会の発展を歴史を追って考えよう	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第5回	消費者行動論の基礎理論①:消費者行動を把握するための6つの理論について考えよう	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第6回	消費者行動論の基礎理論②BMEモデル、刺激反応モデル、S-O-R理論について考えよう	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第7回	消費者行動論の基礎理論③脳科学的分析方法など最新の消費者行動理論を考える	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第8回	ライフコース、ライフスタイル、ライフサイクルの3類型について考える	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)

第9回	国際的消費者行動論①「国際的消費者行動と文化について」	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第10回	国際的消費者行動論②「現地適応化か、国際標準化か」グローバル消費者行動への提言	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第11回	東アジアの文化と消費者行動論①「日本・韓国・中国の基礎文化比較と消費者行動」	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第12回	消費者行動とブランド形成について①「ブランドとはなにか」	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第13回	消費者行動とブランド形成について②「ブランド形成に必要なものはなにか」	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第14回	消費者行動とインターネットにおける相互性について「ネット上の消費者行動」	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第15回	消費者行動とライフ設計、そして「AIも含めたこれからの消費者行動分析について」	
	事前学習 (内容・時間)	classroomで事前に資料を配布するそれを読んでおくこと(2h)
	事後学習 (内容・時間)	classroomで、google formの課題をアップロードするのでそれに記入すること(2h)
第16回 (定期試験)	基本的に対面ペーパーテストを行う。試験前にルーブリックならびにポートフォリオの提出もしてもらい。その進捗状況も試験の一部とみなす。	