講義名	教養特講Ⅱ（心を動かす営業入門）					授業形態	
担当教員	栗原 正憲	開講期・曜日・時限	後期 金曜日 ５時限				
		単位数	2	履修開始年次	１年生	ナンバリング	

主題と概要

営業部門は、企業収入の最大化を担うとても重要な仕事です。営業マンは商品ではなく、自分を売り込む仕事であると言われます。お客様の心をつかみ信頼される営業職になるためにはどのような知識、マナー、資質が必要なのでしょうか。本講では、さまざまな業界の営業現場で通遇する具体的事例を交えて実践的なロールプレイングやグループワーク演習を取り入れ、ディスカッションや発表を通して学生参加による論理的思考力と協調性を養う演習型授業とします。

到達目標

①営業職が遭遇するビジネスシーンの演習を通してマナーやセールス手法を身につけることができるようになる。
②顧客の心をとらえるプレゼンテーション方法を学修し、創造力、論理的思考力、企画力を養うことができるようになる。
③具体的事例をもとに価格交渉を演習し、グループ演習課題を通して協調性、情報分析力、対人折衝力を発揮することができるようになる。

提出課題

授業の中で毎回小レポートの提出を求める。
特に課題演習の授業では、事前課題レポート・プレゼンテーション資料などの作成・提出を求める。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

授業で課す小レポートは、次回授業の冒頭で出題意図と要点を解説して前回の学習内容を復習する。また、優れたレポートを紹介するとともに学生からの質問についても解説を行ない全員で共有して理解を深める。

評価の基準

①授業への参画姿勢（授業態度、グループワーク参画、プレゼンテーション）　３０％
②小レポート、課題ワークシートの提出と出来栄え　２０％
③理解度テスト　５０％

履修にあたっての注意・助言他

①営業職への就職志望者やコミュニケーション能力を向上させたい学生の履修を期待する。
②営業プロセスを分解して、順序立てて実践的に演習を重ねていく授業であり毎回出席すること。
③ビジネスマナーを常に意識するため、授業では特に遅刻厳禁と脱帽の徹底を求める。
④授業内容をより理論的に深く理解するため、教養特講Ⅱ『営業の仕事術』を並行して履修することが望ましい。

教科書

・使用しない.				

参考図書

・なし.				

その他

毎回の授業で適宜プリント資料を配付する。また、参考文献は授業内で紹介する。

授業計画

1.オリエンテーション
2.営業職の心得とビジネスマナー
3.商談ロールプレイ（面談応対）
4.商談ロールプレイ（雑談力）
5.（演習）マーケティング（事業プランニング）
6.（演習）プレゼンテーション（事業展開）
7.（演習）プレゼンテーション（プレゼンテーション実践）
8.心を動かすセールス術（営業の心理術）
9.心を動かすセールス術（商談の実践技法）
10.（演習）価格交渉（課題理解）
11.（演習）価格交渉（交渉実践）
12.（演習）価格交渉（交渉結果の分析評価）
13.（演習）クレーム対処法
14.ある営業マンの実践営業術
15.まとめ（理解度テスト）

授業形態（アクティブ・ラーニング）

	ア：PBL（課題解決型学習）		イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）
○	ウ：ディスカッション、ディベート	○	エ：グループワーク
○	オ：プレゼンテーション		カ：実習、フィールドワーク
	キ：その他（ＡＬ型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）		

準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間

営業活動は、どの業種・企業にも必要なものであり、就業前に営業の基礎知識や営業プロセスを理解しておくことはとても有意義である。毎回の授業で学修した内容は、日常の社会生活において実践して習慣化すること。さらに演習型授業ではより新しいアイデアや改善できる方法を考え抜いてほしい。授業でわからなかった箇所は質問事項を整理して次の授業に臨むこと（復習２時間）。また、常に経済・企業ニュースに関心を持って最新のビジネス情報を収集し、円滑なビジネスコミュニケーションが取れるように努めること。加えニュービジネスの進展や多様化する顧客ニースへの企業活動にアンテナを張り、その背景と狙いを考察すること（予習２時間）。

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

到達目標①-③を達成することで共通ＤＰに貢献できる。社会人として求めるられるビジネスマナーや営業手法を実践的に学修し、就業につながる資質を養成し「ネアカ、のびのび、へこたれず」の精神を持つ人財をつくる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

演習やロールプレイを通して、自らの情報収集と分析をもとに、グループワークを通して意見交換しながら要点整理を行い、課題解決につなが結論を導き出しグループ発表を行ないます。

実務経験の有無及び活用

「実務経験あり」
航空会社でのマーケティング部門、販売部門の実務経験を生かして、さまざまなエピソードを交えながら営業職の基礎知識と魅力を伝える。

備考