

講義名	対)国際マーケティング論		
担当教員	潘 志仁		
開講期・曜日・時限	前期 水曜日 3時限	授業形態	講義
履修開始年次	2年生	単位数	2
<b>主題と概要</b>			
<p>国際マーケティングと国内マーケティングは原理的に異なるものではない。では、なぜ国際マーケティングをあらためて勉強する必要があるのか。それはマーケティングの一般理論では説明できない特殊な問題領域があるからである。本講義ではグローバル・マーケティング・リサーチ、グローバル・セグメンテーションとポジショニング、グローバル・マーケティング戦略、グローバル市場参入戦略の4つを中心に取り上げつつ、日本企業が国際には、どのようにグローバル戦略を展開しているかを、イオンとイトーヨーカ堂を事例として取り上げる。講義にさいしては、特定の理論や立場に固執することをさける。いくつかの理論をとりあげ、国際マーケティングの理論と現象を例示的に説明するように努めていく。講義の照準は国際マーケティングに関心のある学生に絞り込んでいます。そうでない学生の受講を勧めません。</p>			
<b>到達目標</b>			
<p>(1) 国際マーケティングの基礎知識を理解できるようになる  (2) 国際マーケティング活動の実際を把握できるようになる  (3) 国際マーケティング活動を新しい視点から捉える行動力をもつことができようになる</p>			
<b>提出課題</b>			
<p>中間課題  期末課題</p>			
<b>課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック</b>			
<p>授業中で講評・解説を行う</p>			
<b>評価の基準</b>			
<p>中間課題：30点  期末課題：40点  ディスカッションへの関与度：30点</p>			
<b>履修にあたっての注意・助言他</b>			
<p>この講義においてオンラインラーニングを重視するので、学生と教員のディスカッションをしながら授業を進めていく。受講者は必ず毎回の授業にむけて予習と復習を心がけてください。遅刻する、出入りする、私語をする、加齢りをする、と人への態度と行動を遵守できない学生には、受講を強く遠慮願います。</p>			

<b>教科書</b>				
・「使用しない」。				
<b>プリント資料及び参考文献</b>				
教材配布				
<b>授業計画</b>				
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 本講義のねらい</li> <li>2. グローバルプレゼンションのなかの企業のグローバルマーケティングの重要性</li> <li>3. グローバル・マーケティング・リサーチ(1)</li> <li>4. グローバル・マーケティング・リサーチ(2)</li> <li>5. グローバル・セグメンテーションとポジショニング(1)</li> <li>6. グローバル・セグメンテーションとポジショニング(2)</li> <li>7. グローバル・マーケティング戦略(1)</li> <li>8. グローバル・マーケティング戦略(2)</li> <li>9. グローバル市場参入戦略(1)</li> <li>10. グローバル市場参入戦略(2)</li> <li>11. イトヨーカ堂の海外参入戦略(1)</li> <li>12. イトヨーカ堂の海外参入戦略(2)</li> <li>13. イオンの海外参入戦略(1)</li> <li>14. イオンの海外参入戦略(2)</li> <li>15. まとめ</li> </ol>				
<b>授業形態（アクティブ・ラーニング）</b>				
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		
ク：その他（A-L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）				
<b>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</b>				
<p>予習では、まず、事前に教員が指定する範囲を読んで、全体の講義内容を知っておきます。つぎに、理論や概念の意味を中心に調べておくが、わからない単語・キーワード・概念は赤線で示したうえで、授業中、よくに集中して聞くようにします。さらに、その概念に関連する実際の動き・事実・実態について「ほんとうかな?」、「それは違うんじゃないか」、「ちょっとおかしいよ」と疑問を持って読むように努力しましょう(1時間)。</p> <p>復習では、「何が分かったか?」や「何がまだ分からなかったか?」を理論・概念と事実・実態に照らしながら、頭に叩き込みましょう。その日のうちに、しっかりと復習しましょう(2時間)。</p> <p>上述したような学習目標を達成するためには、予習と復習に必要な3時間を確保しよう。</p>				
<b>卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連</b>				
<p>(1) に到達することで、国際マーケティングの理論を習得することができる。  (2) に到達することで、国際マーケティング活動の実態を把握することができ、国際マーケティングリサーチ技法及び参入戦略の課題を自ら考え、把握することができる。  (3) に到達することで、企業が国境を越えて直面する諸課題を自ら発見し、主体的にかつ柔軟に取り組むことができる。</p>				
<b>双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述</b>				
<p>オンラインラーニングを重視する講義形式なので、学生と教員のディスカッションをしながら講義を進めていく。質問し、発言する学生に加点ポイントを与える。加点ポイントは、成績に反映される。</p>				
<b>実務経験の有無及び活用</b>				
<b>備考</b>				
<p>オフィスアワー：木曜日午後12時15分から12時50分  研究室メールアドレス：Zhiren_Pani@red.unds.ac.jp</p>				