

講義名	教養特講（営業の仕事術）			授業形態	
担当教員	栗原 正憲	開講期・曜日・時限	後期 金曜日 3時限		
		単位数	2	履修開始年次	1年生

主題と概要

すべての業界、企業に営業の仕事があり販売目標やノルマが課せられ、目標達成に向けて日夜頑張りと体力を消耗しています。本講義では、営業職が担当する業務をブレイクダウンし、営業組織・顧客開拓・商談・クロージング・アフターケアなど営業活動の基礎知識と営業プロセスをわかりやすく解説します。また、理論を学修した上で今後の新たな営業プロセス・マネジメントのあり方を一緒に考えていきます。具体的事例を交えて実践的なグループワーク演習を取り入れ、討論・発表など学生参加による双方向型学修とし、営業職に必要な自主性と協調性を養います。

到達目標

営業職が担当する営業の基礎知識や営業プロセスを理解できるようになる。演習課題として商品開発とマーケティング手法を学修し、企画力・構想力・展開力を発揮できるようになる。事例をもとに営業交渉を演習し、グループワークを通して協調性、情報分析力、対人折衝力を発揮できるようになる。

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、事前課題ワークシート・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

授業で出す小レポートは、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い全員で共有して理解を深める。

評価の基準

授業への参加姿勢（授業態度、グル・ブワーク参加、プレゼンテーション）	30%
小レポート、課題ワークシートの提出と出来栄	20%
理解度テスト	50%

履修にあたっての注意・助言他

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。営業プロセスを分解して、順序立てて知識・情報を積み重ねていく授業であり毎回出席すること。ビジネスマナーを常に意識するため、授業では特に座席整理と出勤の遅延を求める。授業内容をより実践的に理解を深めるため、教養特講「心を動かす営業入門」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.営業の仕事とは
- 3.営業の組織と販売予備
- 4.(演習)マーケティング(商品開発)
- 5.(演習)マーケティング(マーケティング手法)
- 6.(演習)マーケティング(プレゼンテーション)
- 7.新商品開発と仕込み等のとらえ方
- 8.ルートセールスと法人営業
- 9.(演習)交渉術(課題理解)
- 10.(演習)交渉術(交渉実践)
- 11.(演習)交渉術(交渉結果の分析評価)
- 12.クロージングとアフターケア
- 13.営業実務の事例研究
- 14.自信を手に入れるモチベーション管理法
- 15.まとめ

授業形態（アクティブ・ラーニング）

<input type="checkbox"/> A: PBL(課題解決型学習)	<input type="checkbox"/> I: 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)
<input type="checkbox"/> U: ディスカッション、ディベート	<input type="checkbox"/> E: グループワーク
<input type="checkbox"/> O: プレゼンテーション	<input type="checkbox"/> C: 実習、フィールドワーク
<input type="checkbox"/> K: 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)	

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。毎回の授業で配布したプリントを確実に理解できるようにし、演習課題ではさらに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むこう(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。加えてニュービジネスの進展や多様化する顧客ニーズ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

到達目標を達成することで共通DPに貢献できる。どの業種にも共通する営業職の基礎知識や営業手法を理論的に学修し、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」の精神をもつ人材をつくる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

2つの演習課題を通して、各自の情報収集と分析をもとに、グループで意見交換しながら要点を整理して課題解決につながる結論を導き出し成果発表を行います。

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