

講義名	流通・マーケティング演習			授業形態	
担当教員	後藤 こそ恵	開講期・曜日・時限	通年 木曜日 1時限		
		単位数	6	履修開始年次	2年生

主題と概要

修士論文の執筆のためには必要なアカデミックスキルを身につけるために少人数の演習を実施する。

到達目標

- 1) 先行研究について正しい参照・引用方法を身につける
- 2) 論文の体裁について正しく理解して執筆できる
- 3) 意義のある研究目的を特定できる
- 4) 独自性のある仮説を設定できる
- 5) 適切な方法を用いて仮説を検証できる
- 6) 得られた分析結果から有意義な考察ができる
- 7) 正しい日本語を用いて記述・後述できる

提出課題

毎回の発表および修士論文

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

授業時間内外を問わず対面・オンラインでフィードバックを行います。

評価の基準

到達目標1)～7)がどの程度達成されているかによって評価します。

履修にあたっての注意・助言他

自身の興味と関心を十分に吟味してからゼミを選んでください。

教科書

・後日個別に紹介。				
-----------	--	--	--	--

参考図書

・後日個別に紹介。				
-----------	--	--	--	--

その他

授業計画

- 詳しい授業計画は合同ゼミ実施計画にて確定しますが、大まかに以下のような予定です。
- 1 合同ゼミ 研究計画書改定
 - 2 個別ゼミ 研究計画書改定
 - 3 合同ゼミ 研究計画書プレゼン用意
 - 4 個別ゼミ 研究計画書プレゼン用意
 - 5 合同ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 6 個別ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 7 合同ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 8 個別ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 9 合同ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 1 0 個別ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 1 1 合同ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 1 2 個別ゼミ 先行研究のレビュー発表
 - 1 3 合同ゼミ 研究目的・仮説策定
 - 1 4 個別ゼミ 研究目的・仮説策定
 - 1 5 合同ゼミ 調査設計
 - 1 6 個別ゼミ 調査設計
 - 1 7 合同ゼミ 分析
 - 1 8 個別ゼミ 分析
 - 1 9 合同ゼミ 結論
 - 2 0 個別ゼミ 結論
 - 2 1 合同ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 2 個別ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 3 合同ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 4 個別ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 5 合同ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 6 個別ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 7 合同ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 8 個別ゼミ 論文原稿推敲
 - 2 9 合同ゼミ 論文原稿推敲
 - 3 0 個別ゼミ 論文原稿推敲

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（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

発表準備 10 時間
発表に対する指摘の修正 10 時間

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

本授業を受講することでディプロマポリシーと関連する以下の力を身につけることができる。理論的・実証的な課題を研究するために必要な科学的的方法論を身につける。研究者として、流通科学諸分野における豊かな学識と研究能力を身につける。マーケティング分野において専門的な研究を行い、修士論文あるいは課題研究の成果を完成させる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

演習形式で実施し、授業外ではオンラインでコミュニケーションをとる。

実務経験の有無及び活用

備考