

## 首藤 聡一郎ゼミナール【経営-16 クラス】

【題目】経営戦略・マーケティング戦略の理論と実際

【到達目標】経営戦略とマーケティングの基礎的な理論を学ぶ。

- ・実在の企業の経営戦略・マーケティングを知る。
- ・思考力とプレゼンテーション能力を鍛える。

【講義内容】基本的にはテキストの輪読となる。参加者全員がテキストの指定された範囲を熟読したうえで、レジュメを作成する。当日は、そのレジュメを元にディスカッションを行う。テキストの内容にマッチした事例を探し出し、分析してくることを課題とすることもある。

【授業計画】

- 第1回 ガイダンス
- 第2回 卒業論文に関するテーマ発表
- 第3回 輪読(経営戦略とは何か?)
- 第4回 輪読(顧客ニーズ)
- 第5回 輪読(競争戦略)
- 第6回 卒業論文に関する中間発表
- 第7回 輪読(ビジネスシステム)
- 第8回 輪読(経営資源の蓄積と活用)
- 第9回 輪読(技術の蓄積と活用)
- 第10回 卒業論文に関する中間発表
- 第11回 輪読(多角化)
- 第12回 輪読(PPM)
- 第13回 輪読(企業ドメインと国際化)
- 第14回 輪読(経営戦略と組織)
- 第15回 卒業論文に関する中間発表と今後のリサーチ計画について

【教科書】参加者と相談しながら決定していく。

【参考文献】適宜紹介していく。

【評価方法】出席状況、課題提出、講義への参加等による総合評価。

【履修の条件】事前のゼミ登録手続きを済ませたもの。

【聴講生・科目等履修生受入】否

【他学科生・他専攻生受入】否

【他学部生受入】否

【当該科目に関連する開設科目】経営戦略論 A・B、マーケティング総論 A・B

【使用言語】日本語

【担当者からの一言】ゼミ紹介の際にもお伝えしましたが、真面目に取り組むゼミです。しっかりやっていきましょう。

【身に付くように意識している汎用的能力】

知的好奇心	◎
本質を理解する力	◎
論理的に考える力	◎
自ら行動する力	◎
自己を受け止める力	◎