

科目名 Subject Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
起業家教育プログラムⅣ Entrepreneur Education ProgramⅣ		2年	後期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態		授業の性格	
1単位	演習		選択	
当該科目の理解を促すために受講することが望まれる科目				
起業演習、経営学Ⅰ・Ⅱ、ビジネス実務総論Ⅰ・Ⅱ、ビジネス実務演習Ⅰ・Ⅱ、秘書学、金融と証券、ファイナンシャルプランナーⅠ・Ⅱ				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
経営学Ⅱ、ビジネス実務総論Ⅱ、ファイナンシャルプランナーⅡ、ビジネス実務演習Ⅱ				
担当者に関する情報				
氏名	研究室の場所	オフィスアワー		電話番号・メールアドレス
國分三郎	本館 2F	水曜日 13:00~14:00		授業中に指示します
授業の概要				
H24年度以前の入学者を対象とする。本講座は内容的に起業家教育プログラムⅢと連動しているために、履修者はできる限り起業家教育プログラムⅢを履修してほしい。しかし、本講座で初めて起業家教育を学ぶことも可能である。ここでは、販売業のビジネスプランで計画された目標売上高や目標利益の達成を目指し秋季の文化祭(みかも祭)で実施した販売活動や決算書の作成、事業分析、利益の処分といった実務的内容の学習が中心となる。				
授業の到達目標				
①販売業を起業する際の一連の手続きを理解することができるようにする。 ②経営活動における決算の意義を理解することができるようにする。 ④販売業における業務内容を理解することができるようにする。				
授業の方法				
演習				
学習の成果				
①販売業(営業職)の仕事の内容を理解して説明することができる。 ②販売業におけるチームワークの大切さと仲間意識の重要性を理解して説明することができる。 ③販売業における決算や経営分析やの意義を理解して説明することができる。				
授業のスケジュールと内容				
第1回目	はじめに(シラバスの説明、講義の狙いと進め方、成績評価の説明、受講の態度の説明)			
第2回目	ビジネスプランの確認			
第3回目	仕入れ先の決定と販売価格の決定、PR活動			
第4回目	商品の仕入れと販売戦略の策定			
第5回目	店舗設立準備(販売商品の展示、つり銭の準備、伝票・帳簿の準備)			
第6回目	販売活動 みかも祭初日(接客と対応、クレーム処理、顧客の反応確認)			

第7回目	販売活動 みかも祭2日目(接客と対応、クレーム処理、顧客の反応確認)		
第8回目	店舗の解体と後かたづけ		
第9回目	販売業の起業と経営の反省、現金収支の管理		
第10回目	決算手続き①収支計算書の作成		
第11回目	決算手続き②貸借対照表、損益計算書作成		
第12回目	経営活動の分析と評価(流通業の経営指標と対比して)		
第13回目	利益の処分と社会貢献(国境のない医師団、国連難民高等弁務官事務所、3.11の被災者支援)		
第14回目	我が国流通業界における起業家・経営者の研究		
第15回目	おわりに(起業家教育の総括 発表とレポートの作成)		
成績評価の方法と基準			
評価の領域		割合	評価の基準
授業参加態度		50%	最高水準(S)としては、無遅刻無欠席無早退。自分の役割上の責任を全うしながら他のメンバーと積極的に協力し合うこと。
レポート		40%	最高水準(S)としては企業の全体的視点から自分が担当する職務の内容を客観的にとらえ、課題点や反省点を含めて記述すること。
調査報告書			
小テスト			
中間・学期末試験			
発表内容(態度含む)		10%	最高水準(S)としては、発表の内容が自分のキャリア形成における本講座の意義について触れていること。
その他			
教科書と参考図書			
教科書は使用しない。授業のために必要な資料を配布して、それをもとに授業する。			
履修上の心得・ルール			
実習科目のため出欠状況を重視する。無断欠席は減点の対象である。遅刻3回で欠席1回分とする。自分の役割に責任を持つこと。			