

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
観光ビジネス実務演習 Seminar on Tourism Business		1年	後期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態	授業の性格		履修上の制限
1単位	演習	選択	(観光ビジネス実務士必修科目)	全学生 観光フィールドの学生対象
当該科目の理解を促すために受講しておくことが望まれる科目				
トラベルコーディネート				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
トラベルコーディネート				
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
斎藤 清		火曜日・水曜日・木曜日		授業中に指示します
授業の概要				
この講義では、海外旅行に関する基礎知識を学習していく。時差・航空会社・OAG時刻表（国際航空時刻表）・鉄道・バス・ホテルや食事などの基礎知識に始まり、出入国手続きを含む海外旅行の実際の販売現場に関する知識や、海外旅行業界の概略等などについても説明する。				
授業の目標				
①時差計算や国際航空時刻表の理解を含む、海外旅行の基礎知識を身に付けることが出来るようにする。 ②出入国手続きを含む、海外旅行販売の実際について理解することが出来るようにする。 ③海外旅行業界の現状について理解することが出来るようにする。				
授業の方法				
毎時間プリントや資料を配布して、海外旅行実務に関わる基礎知識を学習していく。 主要なキーワードや重要なポイントについては、パワーポイントを使用した穴埋め問題の形で、考えながら正解を導き出すような方法で解説する。				
学習の成果（学習成果）				
①観光現場で求められる海外旅行の基礎知識を修得することが出来る。 ②旅券法、査証、検疫、免税等に関する実務を修得することが出来、海外旅行に必要な時差計算が出来る。 ③国際航空時刻表から特殊な記号や読み解く力を身に付けることが出来る。				
授業のスケジュールと内容				
第1回目	オリエンテーション（講義の進め方）			
第2回目	海外旅行販売の基礎知識① 海外旅行の基礎知識			
第3回目	海外旅行販売の基礎知識② 時差			
第4回目	海外旅行販売の基礎知識③ 航空・OAG時刻表			
第5回目	海外旅行販売の基礎知識④ 鉄道			
第6回目	海外旅行販売の基礎知識⑤ バス・船舶			

第7回目	海外旅行販売の基礎知識⑥ ホテル
第8回目	海外旅行販売の基礎知識⑦ 食事・その他 (ミニテスト)
第9回目	海外旅行販売の実際① 海外旅行の形態・販売手法・仕事の流れ・旅程の作成
第10回目	海外旅行販売の実際② 予約手配・旅行代金・渡航手続き
第11回目	海外旅行販売の実際③ 最終案内
第12回目	海外旅行販売の実際④ 添乗業務
第13回目	海外旅行業界の概略① 海外旅行の推移・海外旅行市場
第14回目	海外旅行業界の概略② 旅行者・旅行関連業界・機関・組織
第15回目	全体のまとめ

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	20%	授業に集中し、ノートをとる。不明なことがあれば積極的に質問する。自分の意見を述べるなどが評価の対象となる。S評価の基準：上記参加態度を全て満たすもの。
レポート		
調査報告書		
小テスト	20%	ミニテストを実施する。(第8回目) 復習が必要となってくる
試験	60%	出入国法令などを含む、海外旅行実務全般の学習度を図る。S評価の基準：S=90-100
発表内容 (態度含む)		
その他		

教科書と参考図書

海外旅行実務 (JTB総合研究所)

履修上の留意点・ルール

3分の1以上欠席した場合は、理由の如何を問わず単位認定しない。
遅刻厳禁。私語は慎むこと。授業途中で無断退出厳禁。携帯電話使用禁止。飲食厳禁。