

国際観光学科

科目名： 旅行企画論				担当教員 氏名： 藤本 幸男		
単 位	開講時期(年次・期)		科目の区分	授業方法	(卒業要件) 必修/選択	備考
2	1年次	前期	専門基礎科目	講義	必修	
実務経験を用いてどのよ：30年間に及ぶ旅行業における商品企画の体験の中から、象徴的ないくつかのエピソードを中心に うな授業を行っているか：「ヒット商品の作り方」を学ばせたい。						
授業科目の学習教育目標の概要：					キーワード	
マーケティングの基本的な理論と旅行商品の特性を踏まえて、旅行商品企画(造成)のしくみと商品企画の方法・手順を理解する。旅行企画というと、企画者の発想やアイデアが重要と考えがちだが、実際の商品企画は、これまでの商品に対する評価分析やデータを駆使し、現地の情報と、アイデア、仕入れ量、コスト計算などを組み合わせながら、事業性、継続性を意識する中で行っていく事を学ぶ。具体的な事例として、若者の海外離れをテーマにした「学生をいかにハワイへ向かわせるか」につき研究する。					「売れる・売れない」、同質競争、事業性、継続性	
授業における学修の到達目標						
学習教育目標 (卒業認定・学位授与の方針との関連)			1、2、3、6			
A 知識・理解力			知識を体系的に理解するとともに、学んだ知識をつないでいくことができる。			
C 論理的思考力			情報や知識を複眼的、論理的に分析し、表現できる。			
成績評価の方法・基準： 以下の方法により評価し、学則および履修要項に従い、60点以上を単位認定とする						
テスト： 50 %	レポート： %	発表： 50 %	実技試験： %	その他： %		
特記事項：						
アクティブラーニング要素：						
課題解決型学習 ディスカッション、ディベート <u>グループワーク</u> <u>プレゼンテーション</u> 実習、フィールドワーク						
テスト・レポート・発表・実技試験等の実施時期：適宜小テストを実施する。						
課題(試験やレポート等)に対するフィードバックの方法：小テストの結果を丁寧にフィードバック。						
授 業 計 画				準備学習(予習・復習等)		
				学習内容	学習に必要な時間(分)	
①商品企画とは？				復習	120分	
②「ヒット商品の作り方」				予習・復習：配布資料	240分	
③新しい価値の創造、その例(1)				予習・復習：配布資料	240分	
④新しい価値の創造、その例(2)				予習・復習：配布資料	240分	
⑤小テストとフィードバック				予習・復習：配布資料	240分	
⑥商品力の強化とデフレスパイラル				予習・復習：配布資料	240分	
⑦商品力の強化例、その(1)				予習・復習：配布資料	240分	
⑧商品力の強化例、その(2)				予習・復習：配布資料	240分	
⑨商品力の強化例、その(3)				予習・復習：配布資料	240分	
⑩小テストとフィードバック				予習・復習：配布資料	240分	
⑪「なぜ商品が売れない？」その例と解決法(1)				予習・復習：配布資料	240分	
⑫「なぜ商品が売れない？」その例と解決法(2)				予習・復習：配布資料	240分	
⑬「なぜ商品が売れない？」その例と解決法(3)				予習・復習：配布資料	240分	
⑭小テストとフィードバック				予習・復習：配布資料	240分	
⑮ふりかえりとまとめ				予習・復習：配布資料	240分	
使用テキスト： なし				その他参考文献など：「旅行商品企画の理論と実際-プロが教えるパッケージツアーの作り方」同友館 藤本幸男		
受講上の留意点(担当者からのメッセージ)：商品はだれのためにあるのか？この答えを見つけるヒントを解説します。						