

「消費者商品論」 授業の概要・進め方

名古屋経済大学経営学部

徐 誠敏

(ソ ソンミン)

2021年4月13日(火)

s-sungmin0703@nagoya-ku.ac.jp

www.ssm-gcbm.com/

名古屋経済大学経営学部 徐誠敏(ソソンミン)

徐誠敏のオリジナルキャラクター



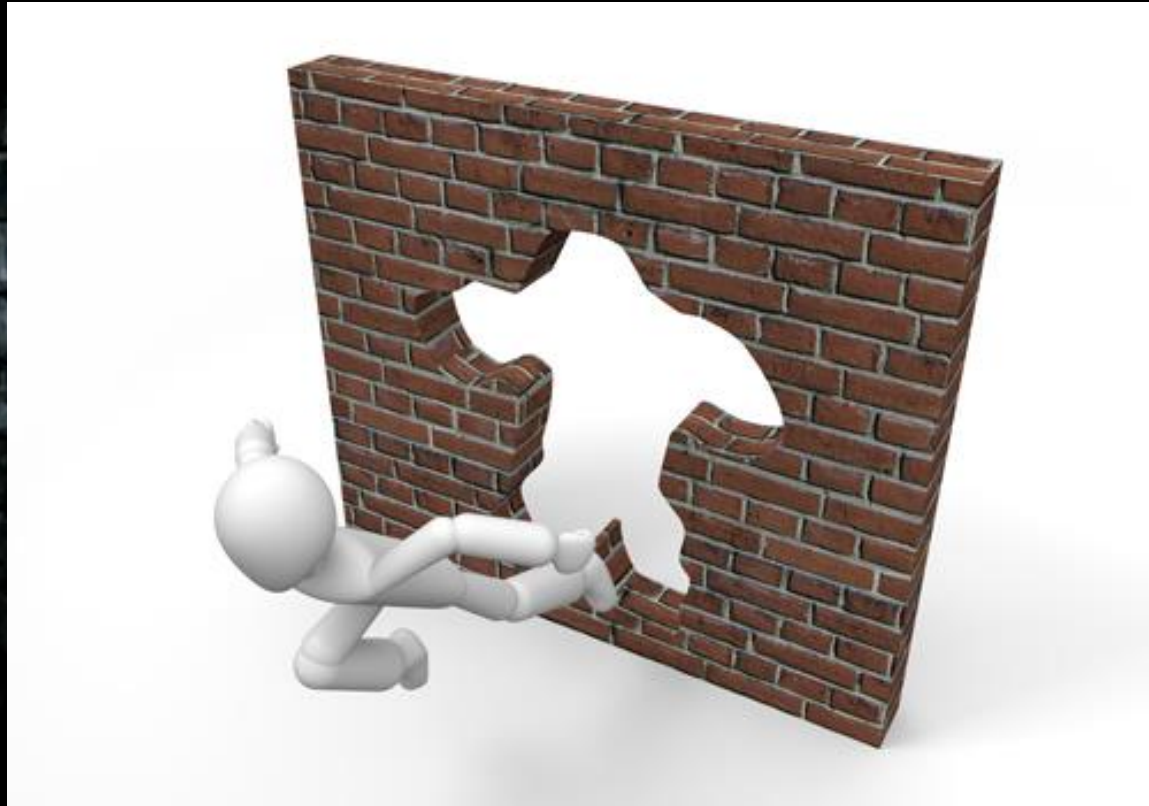
共に成長しよう



徐誠敏(ソソンミン)の
オリジナル・キャラクター
「ブランドリ」

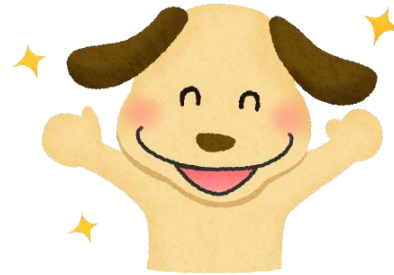


Beyond Yourself !



自分の限界を超えろ !

本日の贈る言葉



苦勞や努力なくして、得られるものはない!

**ポジティブに考え、ポジティブに行動し、
「消費者商品論」頑張りましょう★^^★**



I 授業の概要と進め方





授業の概要



企業が提供する商品・サービスに価値があるかどうかを決める最終判断を行うのは、あくまでも消費者である。

言い換えれば、消費者は企業から提供される商品・サービスのブランド価値を評価し、最終的な購買への意思決定権や拒否権を握っているといえる。

授業の概要

したがって、「消費者商品論」では、
消費者に愛され続ける商品戦略をはじめ、
消費行動や消費心理に関する基本的な
知識を理論的・実践的なアプローチで
学んでいく。

これからの授業の進め方

**PPTでつくった動画を私のYou Tubeチャンネル
にアップすると同時に、そのURLを**

PowerPoint にスクリーンショットを
挿入する（貼り付ける）



Google Classroomにアップします。

「消費者商品論」の受講生の皆さん、
できる限り、本学の授業時間割で定められた
時間内に、20分前後の動画を毎回水曜日1回
または2回You Tubeで見て、その動画の内容を
明確に理解したうえで、毎回パソコンまたは
スマホにわかりやすくかつ論理的に書きまとめて
おいてください。その関連する事例などに
ついては、ネットや他の文献で調べて
学習してもらおうやり方で進めていきます。

2回～13回の動画での学習と共に、第14回の

これまでのまとめのPDF資料を通して

学習してもらおうやり方で、今後、「消費者

商品論」の授業を進めていきます。

できるだけ、PPT資料でつくったYou Tube

動画を授業時間割で決められた時間内に

視聴してもらいたいです。

また、動画で取り上げている内容と事例は
しっかり理解したうえで、その重要な内容を
ちゃんとメモって、それに該当する事例を、
まず皆さんの頭で考えてもらってから、
それ以外の成功事例についてもネットまたは
他の文献(本・雑誌など)で調べて
学習してもらいます。

本授業は、テスト付きの課題はありません。

その代わり、2回目～13回目の動画の内容と、

14回目のこれまでのまとめた内容を明確に

理解したうえで、重要な内容は毎回

パソコンまたはノートにちゃんとメモって

学習するようにお願いします*^-^*

授業の小テスト時の注意点①

本授業の小テストは、2回～13回のすべての動画の内容から学んだこと・気づいたことを上手く引用しながら、自分の考えをわかりやすく論理的に述べてください。

授業の小テスト時の注意点②

本授業の小テストは、2回～13回の

それぞれのすべての動画の内容から

学んだこと・気づいたことを回答案として

500字以上、述べてもらいます。

授業の小テスト時の注意点③

本授業の小テストの回答案の書き方

2回目の回答案(500字以上)、3回目の回答案(500字以上)、
4回目の回答案(500字以上)、5回目の回答案(500字以上)、
6回目の回答案(500字以上)、7回目の回答案(500字以上)、
8回目の回答案(500字以上)、9回目の回答案(500字以上)、
10回目の回答案(500字以上)、11回目の回答案(500字以上)、
12回目の回答案(500字以上)、13回目の回答案(500字以上)、
回答案の文字数は、6000字以上記入しないと、不合格または
失格となるので、この点くれずれもご注意ください。

授業の小テスト時の注意点④

小テストの回答案は、2回～13回の動画と
14回目のPDF資料の内容だけを上手く
引用しながら、自分の考えを
わかりやすく論理的に述べてください。

授業の小テスト時の注意点⑤

出所の表示なしで、ネットや他の文献の内容をそのまま引用する回答案は不正行為とみなし、その時点で不合格または失格となります。

また、授業の動画やPDF資料をまったく引用していない回答案も不合格または失格となるので、この点についてもくれぐれもご注意ください。

授業の小テスト時の注意点⑥

「消費者商品論」授業の動画から

学んだこと・感じたことについての文章は、

毎回提出する必要はありません。

授業の最終会(第15回目)に小テストとして

実施する予定ですので、宜しくお願いします。

授業の小テストの提出方法

本授業のシラバスには、Google Classroomに
なっているが、回答案の文字数が多いので、
大学のGmailに必ずワード(PCまたはスマホ)で
作成し、それを添付して送ってください。

他のやり方(スマホで撮った写真、他のアプリなど)
で提出したら、不合格または失格となるので、
その点くれぐれもご注意ください。

授業の評価方法

**出席率(0%)は影響されない。つまり、
毎回の授業では、出席チェックはしません。**

**後期期末試験は実施しないため、1回の
小テストの回答案の内容(動画で取り上げている
「消費者商品論」関連の用語と事例の内容を
明確に理解し、その内容に基づき自分の考えや
言葉で論理的に述べることなど)に基づき、
本授業の成績を総合的かつ客観的に評価します。**

授業の資料配布

**補足説明としてPDF資料を私のHPから
ネットでアップしますので、時間が
あるたびに、繰り返しそのPDF資料を
学習してもらいたいです。**

来週の授業のキーワード

企業側から見る3つの目
鳥の目、虫の目、魚の目



終

THANK YOU
for your
ATTENTION!