

「マーケティング」学習指導案

日 時：平成28年10月18日（火）第1限目
 対象クラス：情報会計科第2学年 21名（女子21名）
 場 所：教室棟4階 情報会計科第2学年教室
 授業実施者：教諭 西岡幸子
 単元目標

単 元 名	第5章 商品計画 第1節 販売計画 東京法令出版「マーケティング」
単 元 目 標	<ul style="list-style-type: none"> ・販売計画と販売予測の意義と必要性、販売計画の立案の手順、市場需要や売上高を予測する方法について理解する。 ・仕入計画と在庫管理の意義、仕入計画の立案の手順及び在庫管理の方法について理解する。 ※グループ学習を通し、販売実習「東高マーケット」に向け意識の向上を目指し、実践的な販売計画・仕入計画につなげる。
本時の指導目標	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでのデータから販売実習「東高マーケット」を分析する。 ・充実した販売実習「東高マーケット」にするために、グループで話し合い情報を共有し、改善点をまとめる。

本時の展開

	学習活動	主な発問や指示	指導上の留意点と評価	備考
導入 5分	<ul style="list-style-type: none"> ・本時の学習内容の確認をする。 	より良い「東高マーケット」を目標にしましょう。	<ul style="list-style-type: none"> ・販売実習「東高マーケット」に向けての意識向上が図られるように学習内容を説明する。 	
展開 40分	<p>個人学習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売実習「東高マーケット」の昨年度の経験やお客様アンケートから、良かった点や改善点を付箋紙に記入する。 <p>グループワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グループ（4人）を形成し、各個人が記入した付箋紙を根拠を述べながらグループ内で説明を行なう。 ・出し合った意見（付箋紙）を分類する。 ・その他、新たな意見がある場合も付け加える。 ・分類した意見から、改善点をまとめ具体策を検討する。 	<p>販売員（生徒）の感想とお客さまの感想に違いがありますか。</p> <p>自信を持って自分の考えを述べてください。</p> <p>改善策を教え合い、理解を深めます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・販売実習「東高マーケット」を体験した感想を発表させる。 ・お客様アンケートから、消費者ニーズが何なのかを気づきを促す。 ・適切な言葉で説明を行い、相手の考えを正しく聴くことができるように指導する。 ・新たに出てきたアイディアを見逃さず積極的に追加できるよう助言する。 ・現実的な改善策になるよう適宜声かけを行なう。 	付箋紙 広用紙
まとめ 5分	<ul style="list-style-type: none"> ・本時の学習内容を確認する。 	次回はプレゼンテーションと評価に取り組みます。	<ul style="list-style-type: none"> ・本時の内容について、振り返りをさせる。 ・次時の学習活動（発表と評価）について説明をする。 	