

「マーケティング」学習指導案

日 時：平成28年10月20日（木）第3限目
 対象クラス：情報会計科第2学年 21名（女子21名）
 場 所：特別教室棟6階 第1情報処理室
 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	・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	・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	・前時の学習内容を確認する。 ・本時の学習内容の確認をする。	より良い「東高マーケット」を目指しましょう。	・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。 ・前時の応用紙を確認させる。	応用紙
展開 40分	グループワーク ・前時で検討した改善するための具体策を基本に、プレゼンテーションソフトウェアで発表内容を作成する。 ※原稿担当とイラスト担当に分かれお互いに協力し5分程度を目安に作成する。 ・各グループの発表を聞き、評価表に記録をする。	聞き手が受け取りやすく、やってみようという内容にまとめましょう。	・相手に自分の意見や考えを理解させ、さらに学校全体で取り組めるような（聞き手に行動をおこさせる）発表内容にまとめるよう助言する。 ・各グループの発表を聞き、評価表に記入をさせ、関心がある部分はメモを取るよう指示をする。	PC PC PJ 評価表
まとめ 5分	・本時の学習内容を確認する。	次回はクラスでのまとめを行いません。	・本時の内容について、振り返りをさせる。 ・次時の学習活動（全体まとめについて説明をする。	

