

2019トヨタ東自大シラバス

修得目標と授業計画

学科名	トヨタセールスエンジニア科		
科目名	商品知識VI	分類	必修 ・ 選択必修 ・ 選択
履修時期	2年3学期	時限数	36 時限
担当者	平岡 洋(専任教員,整備歴37年,2級自動車整備士) 渡辺 浩(専任教員,整備歴2年,1級指導員講習修了)		学科: 22 時限 実習: 14 時限 1時限は、90分
授業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・営業スタッフのまとめ役として必要な、人間性やスキルについて学ぶ ・これまでの知識を営業現場で活かすためのアクションプランを考える 		
修得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・営業スタッフのまとめ役として必要な、人間性やスキルについての基本が説明ができる ・基本的なアクションプランの作成ができ、その発表ができる 		

授業計画

時限	項目	内 容	時限	項目	内 容
1	自己紹介1	自己紹介カード作成	31	アクションプラン6	①これまで学んだことで大切にしたいことを考え、今後どのように活かしていきたいかを考え、アクションプランを作成する②ミニプレゼンで発表する
2	自己紹介2	自身の充実度	32	アクションプラン7	
3	相互理解1	自己紹介	33	アクションプラン8	
4	相互理解2	自身の立場、将来像	34	アクションプラン9	
5	期待される役割1	自分への期待	35	まとめ	商品知識VI まとめ
6	期待される役割2	不安・心配	36	試験	学科試験
7	周囲を巻き込む1	周囲を巻き込むとは(ケース研究)	37		
8	周囲を巻き込む2	周囲を巻き込むために必要な知識	38		
9	求められる価値観1	お客様本位	39		
10	求められる価値観2	暖かい人間観	40		
11	求められる価値観3	求められる価値観まとめ(DVD鑑賞)	41		
12	自己分析	自己分析	42		
13	ミーティングの運営1	ミーティングの勧め方	43		
14	ミーティングの運営2	テーマ実践のポイント	44		
15	ミーティングの運営3	PDCA	45		
16	時間の使い方1	スケジュール1	46		
17	時間の使い方2	スケジュール2	47		
18	コミュニケーション1	コミュニケーション	48		
19	コミュニケーション2	傾聴	49		
20	これまでの振り返り1	ビジネス基礎・ビジネス応用	50		
21	これまでの振り返り2	自動車技術	51		
22	これまでの振り返り3	商品知識	52		
23	これまでの振り返り4	関連商品知識	53		
24	これまでの振り返り5	応対・商談	54		
25	これまでの振り返り6	プレゼン	55		
26	アクションプラン1	アクションプラン作成(今後、どうしたいかを考える)	56		
27	アクションプラン2		57		
28	アクションプラン3	①これまで学んだことで大切にしたいことを考え、今後どのように活かしていきたいかを考え、アクションプランを作成する②ミニプレゼンで発表する	58		
29	アクションプラン4		59		
30	アクションプラン5		60		

授業外学修	3時限分の授業レポートをまとめるために、1～2時間程度の時間がかかり、これが1日の復習となる
教科書	なし
教材	なし
成績評価の方法と基準	<p>授業は、全ての時間出席しなければならない。また、遅刻早退、欠席した場合は補講を受講しなければならない。</p> <p>授業レポートを提出しなければ、試験を受験できない。</p> <p>試験は、学科試験があり、合格点は100点満点の60点以上取らなければ、進級、卒業はできない。</p> <p>不合格者または、未受験者には再試験、追試験制度もある。</p> <p>総合評価は、学科試験点数で評価する。平常点なし。</p>