

授業概要(シラバス)

専門学校日本ホテルスクール

年 度	2025年度	年 次 / コー ス	昼間部2年	ブライダル科	科 目 区 分	ゼミ科目	
科 目 番 号	MS620	分 類	演習科目	授 業 科 目 名	JHS卒業ゼミ	英語科目名	JHS Graduation Seminar
開 講 学 期	後期科目	単 位 数	1単位	年間授業時間数	29時間	授 業 コ マ 数	24コマ
授 業 の 方 法	演習科目	担 当 教 員 名	塚本 真央		備考		

経歴	本校卒業後、都内のレストランでウェディングプランナーを経験。勤めていた5年間、約350組の結婚式を担当。プランナー業務だけでなく、宴会キャプテン、司会、介添え、レストランサービスをマルチに経験。葬祭の経験も持つ冠婚葬祭のスペシャリスト。1級ブライダルコーディネーター技能士。
----	---

■授業・科目情報

学 習 目 標	ブライダルマーケティング等の授業内で学んだ内容をもとに、グループ毎で討議を重ね、発表、披露をします。各グループでは方針の決定、準備、企画、役割分担、実行演習、最終準備を経て発表する。自分から考え主体的に取り組む中、理解したことを積み上げて整理し、アイデア、チームワーク、コミュニケーション、プレゼンテーション技法を発揮することになります。
---------	--

教科書

參考書

授業計画	回数	タイトル	内容
	1	ブライダルコーディネートから引継ぎ 検討事項確認、修正①	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなど立案、販促方法の提案】をテーマとし、検討事項を確認・修正
	2	引継ぎ、検討事項確認、修正①	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなど立案、販促方法の提案】をテーマとし、検討事項を確認・修正
	3	引継ぎ、検討事項の確認、修正②	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなど立案、販促方法の提案】をテーマとし、検討事項を確認・修正
	4	引継ぎ、検討事項の確認、修正②	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなど立案、販促方法の提案】をテーマとし、検討事項を確認・修正
	5	引継ぎ、検討事項の確認、修正③	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなど立案、販促方法の提案】をテーマとし、検討事項を確認・修正
	6	引継ぎ、検討事項の確認、修正③	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなど立案、販促方法の提案】をテーマとし、検討事項を確認・修正
	7	発表へ向け修正、予行演習①	各グループごとに修正・予行演習を実施(状況に応じて各グループにFB実施)
	8	発表へ向け修正、予行演習①	各グループごとに修正・予行演習を実施(状況に応じて各グループにFB実施)
	9	発表へ向け修正、予行演習②	各グループごとに修正・予行演習を実施(状況に応じて各グループにFB実施)
	10	発表へ向け修正、予行演習②	各グループごとに修正・予行演習を実施(状況に応じて各グループにFB実施)
	11	発表へ向け修正、予行演習③	各グループごとに修正・予行演習を実施(状況に応じて各グループにFB実施)
	12	発表へ向け修正、予行演習③	各グループごとに修正・予行演習を実施(状況に応じて各グループにFB実施)
	13	改善点検証修正、発表準備①	予行演習での改善点を踏まえ継続的な改善→発表準備を進める
	14	改善点検証修正、発表準備①	予行演習での改善点を踏まえ継続的な改善→発表準備を進める
	15	改善点検証修正、発表準備②	予行演習での改善点を踏まえ継続的な改善→発表準備を進める
	16	改善点検証修正、発表準備②	予行演習での改善点を踏まえ継続的な改善→発表準備を進める
	17	改善点検証修正、発表準備③	予行演習での改善点を踏まえ継続的な改善→発表準備を進める
	18	改善点検証修正、発表準備③	予行演習での改善点を踏まえ継続的な改善→発表準備を進める
	19	プレゼンテーション発表当日	各グループ10分以上12分未満で実施
	20	プレゼンテーション発表当日	各グループ10分以上12分未満で実施
	21	プレゼンテーション発表当日	各グループ10分以上12分未満で実施
	22	プレゼンテーション発表当日	各グループ10分以上12分未満で実施
	23	プレゼンテーション発表当日	各グループ10分以上12分未満で実施
	24	プレゼンテーション発表当日	各グループ10分以上12分未満で実施
	25		
	26		

授 業 の 進 め 方	【集客を目的とするサービス・商品・新プランなどの立案、販促方法の提案】をテーマとし、新しい発想をもって、集客・活性・発展を目的とした企画の立案を行います。販促方法の提案授業はグループ制で進め、毎回ロールプレイや振り返りを取り入れながら実践力を養います。全員が役割を持ち、主体的に取り組むことで、現場対応力とチーム力を高めます。	
-------------	---	--

成 績 評 価 方 法	1日1回の出欠確認を行い、ゼミ期間で総計の出席状況に応じて次のような評価基準で評定を決定する。 出席回数:評定 6回:A 4-5回:B 3回以下:F(左記を基本とする)
-------------	---

関 連 科 目	『ブライダルマネジメント』『ブライダルマーケティング&セールス』
---------	----------------------------------

学生へのメッセージ 2年間の学習の集大成が【ブライダルゼミ】です。マーケティング思考や販促手法を駆使し、アイデアの創出、商品化を目指します。全員が当事者意識を持ち、企画の楽しさと難しさを体感し「今の自分たちだからこそできる提案」を形にしましょう。