

2021 年度 授業計画(シラバス)

学 科	鍼灸美容学科		科 目 区 分	その他	授業の方法	演習
科 目 名	ビジネスマネジメント		必修/選択の別	必修	授業時数(単位数)	30 (1) 時間(単位)
対 象 学 年	3年生		学期及び曜時限	前期 金曜2限	教室名	講義室
担 当 教 員	芳本賢治	実務経験と その関連資格				
《授業科目における学習内容》						
バーチャル経営者体験を通じて、顧客や従事者とのコミュニケーション能力、経営戦略やマーケティング戦略の立案、経営計画の作成、お金の管理について学習する。その体験を基に、経営するとはどういうことかを考えてもらい、グループワークを通じて共有し、将来の美容鍼灸現場で活用できる知識を習得する。						
《成績評価の方法と基準》						
学期末レポート課題による評価(80%) / 授業態度、出席率など(20%)						
《使用教材(教科書)及び参考図書》						
講師作成オリジナルシートや、文献要約シートを活用予定						
《授業外における学習方法》						
普段からはやるお店とそうでないお店の違いを意識してみる						
《履修に当たっての留意点》						
院経営の基本は、まず顧客満足の視点で構想を描き、競合との優位性を確保できるような計画を作成すること。そして、人、もの、金の経営資源の調達と配分を適正に行い開業すること、マーケティングを適切に実践することです。この授業ではこれらの習得を目指します。						
授業の方法	内 容			使用教材	授業以外での準備学習 の具体的な内容	
第1回	講義 演習形式	授業を通じての到達目標	授業の概要について理解し、受講意欲を高める	配布プリント		流行るお店とそうでないお店の違いを考えておく
		各コマにおける授業予定	全15回の授業の概略や学習目標など、シラバスにも続き案内し動機づけを図る。			
第2回	演習形式	授業を通じての到達目標	開業したい美容鍼灸院の経営コンセプトを作成できる	配布プリント		前回までの内容を復習し、どんなサロンなら開業したいかを考えておく
		各コマにおける授業予定	コンセプトを明確にすることで、美容鍼灸院の社会で果たす使命や、院経営の重要性を理解する。			
第3回	演習形式	授業を通じての到達目標	診療報酬計画のおおよそを策定できる	配布プリント		自分のキャリアプランと合わせて、生活に要する報酬額とそれを確保するための治療活動との関係性を考えてみる。
		各コマにおける授業予定	仮説で、売上目標計画を策定する。売り上げを考えることで、鍼灸院経営のほとんどの内在する課題を認識する。			
第4回	演習形式	授業を通じての到達目標	顧客管理計画の策定ができる	配布プリント		前回までの内容を復習し、顧客に関する情報を収集しておく
		各コマにおける授業予定	診療報酬計画に基づき、顧客管理の方法を理解する。			
第5回	演習形式	授業を通じての到達目標	コミュニケーションの課題に気付く	配布プリント		前回までの内容を復習し、自分のコミュニケーション課題を認識しておく
		各コマにおける授業予定	顧客とのコミュニケーションをとるには、いくつかのクリアしなければならないノイズがあり、それらをどのようにクリアしていくかを学習する			

授業の方法		内 容		使用教材	授業以外での準備学習の具体的な内容
第6回	演習形式	授業を通じての到達目標	人間関係管理の重要性とポイントを理解する	配布プリント	いままでの人間関係づくりに関する課題を認識しておく
		各コマにおける授業予定	単に、顧客だけでなく、同じ院で従事する人たちとの人間関係作りについて考察する。		
第7回	演習形式	授業を通じての到達目標	アサーショントレーニング(1)	配布プリント	日常生活でのコミュニケーションをどうしているのか、何が課題なのかを意識しておく。
		各コマにおける授業予定	自分の主張したいことと、来院者も含めて他者が自分に言いたいことの受け止めることとのバランスをとりながら、どのようにコミュニケーションを進めれば良いのかを考える。		
第8回	演習形式	授業を通じての到達目標	アサーショントレーニング(2)	配布プリント	実際に学校生活や家庭生活でアサーションを意識した対話や会話を試みる
		各コマにおける授業予定	自分の主張したいことと、来院者も含めて他者が自分に言いたいことの受け止めることとのバランスをとりながら、どのようにコミュニケーションを進めれば良いのかを考える。		
第9回	演習形式	授業を通じての到達目標	財務管理のかなめである損益分岐点管理を理解する	配布プリント	治療院の経営に関する情報を収集しておく
		各コマにおける授業予定	固定費と変動費に損益計算を分けることで、損益分岐点を簡単に求めたり、経営状況に応じた目標設定ができることを学習する。		
第10回	演習形式	授業を通じての到達目標	今までの学習成果を生かしてチームでサロンの経営コンセプトを活かして、院のベッドや什器やレイアウトなどを考えられる	配布プリント	前回までの内容を復習し、経営に関する情報を収集しておく
		各コマにおける授業予定	レイアウト図の作成をグループワークで行う。		
第11回	演習形式	授業を通じての到達目標	開業前に必要な投資・資金繰りと開業直後の投資・資金繰りを算出できる	配布プリント	投資するという視点で、自分の理想とする院の内装や外装や立地を考えてみる。
		各コマにおける授業予定	レイアウト図に基づき、細かな備品から大型の医療機器や設備投資について費用を算出する		
第12回	演習形式	授業を通じての到達目標	今までの学習成果を生かしてチームで文化祭ブースの経営コンセプトを仮説設定する	配布プリント	前回までの内容を復習し、文化祭の構想を練っておく。
		各コマにおける授業予定	顧客イメージをプロファイリングすることで顧客層の層別化と自サロンの市場におけるポジショニング、およびターゲティングについて学ぶ		
第13回	演習形式	授業を通じての到達目標	サロン業態のタウンウォッチングを行い、自身の考えをまとめられる	配布プリント	前回までの内容を復習し、経営に関する情報を収集しておく
		各コマにおける授業予定	天神橋筋商店街にあるサロンの外観(看板、外装)や立地条件をチェックする		
第14回	演習形式	授業を通じての到達目標	学園祭模擬ブースの経営構想を作成する(1)	配布プリント	これまでの内容を復習し、自身がサロンを開業する際のイメージを固めておく
		各コマにおける授業予定	今までの授業内容やグループ研究などの成果をチェックし、学園祭模擬ブースの行動計画づくりを行う。		
第15回	演習形式	授業を通じての到達目標	学園祭模擬ブースの経営構想を作成する(2)	配布プリント	これまでの内容を復習し、文化祭に向かって意欲を高める。
		各コマにおける授業予定	前回に続き、今までの授業内容やグループ研究などの成果をチェックし、学園祭模擬ブースの行動計画づくりを行う。この計画の精度で成績評価を行う。		