

授業概要（シラバス）

■科目基本情報

専門学校日本ホテルスクール

科 目 番 号	MS610	分 類	講義科目
授 業 科 目 名	ブライダルマネジメント	英 文 授 業 科 目 名	Bridal Management
年 度	2025年度	年 次	夜間部 2年 ブライダル科
開 講 学 期	前期	授 業 の 方 法	講義
単 位 数	1単位	年 間 授 業 時 間 数	16.8時間
科 目 区 分	専門科目	授 業 コ マ 数	12コマ
担 当 教 員 名	塚本 真央	実務経験あり	
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、宴会キャバテン、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ト技能士。		

■授業・科目情報

学 習 目 標	1. それぞれの授業受講意欲の向上と、体感、フィードバックの習得 2. 複数の授業の一元化されていること(カリキュラムの連携)の体感 3. チームとしての協力・強調の必要性の体感 4. 夜間部ブライダル科学生の学校生活満足度向上	
教 科 書	『ブライダルマーケティング』財団法人 日本ホテル教育センター編	
授 業 計 画	回数	内容
	1	『オリエンテーション』概要説明、チーム編成、マネジメントとは
	2	『調査・分析』各社の特徴、学校で借りるメリットの再理解・共有。
	3	『企業顔合わせ』一般的な営業の流れ、学校で借りるメリット、企業の特徴、各社レクチャー
	4	『集客①』在校生への市場調査、周知方法の検討
	5	『集客②』在校生へ周知するのにあたって具体的な制作作業
	6	『告知活動』アンケートの実施、対象学生に向けたプレゼンテーション
	7	『接客シミュレーション』昨年の改善点検討、接客トーク検討
	8	『目標設定』市場調査に基づき、売上目標設定
	9	『販売戦略会議①』売上目標達成に向けた接客方法、顧客心理を考える
	10	『販売戦略会議②』企業顔合わせに向け、市場調査結果、目標売上金のまとめ
	11	『企業顔合わせ②』各種報告、各社販売方法のレクチャー
	12	『最終確認』顔合わせの振り返り、スタッフワーク作成
授 業 の 進 め 方	「株式会社曾我」チーム、「株式会社曾我」チームの2班に学生が専属で分かれ、そのチームの共に展示会運営準備を行ふ。 また必要指導(着付け指導、商品説明)などは、外部講師を招き、指導を乞う。	
試験の実施方法	なし	
成 索 評 価 方 法	本校の規定に基づき、全科において共通評価基準にて算出する。 ①課題・成果物得点=50%(10ポイント) ②出席率 =50%(10ポイント) 上記の2つの項目をそれぞれ10ポイント(合計20ポイント)に置き換えて、そのポイントに応じてA,B,C,D,F評定を決定する。	
関 連 科 目	『ブライダルセールス』、『ブライダルマーケティング』、『婚礼衣裳』、『和装着付け』、『カラーコーディネート』	
参 考 書	なし	
学生へのメッセージ	この授業を通して、「チームとしての協力・強調の必要性」体験し、成功体験を得て欲しいとともに、マネジメントは難しく考える必要なく、簡単な事、凡事がマネジメントの基礎ということを体感して欲しい。 また併せてこの授業を通して、夜間部特融の閉鎖的な人間関係的な環境を脱し、多くの友人や昼間部学生とも交流をして欲しい。	

以上