

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	MS609	分類	講義科目
授業科目名	ホテル・ブライダルマネジメント	英文授業科目名	Hotel & Bridal Management
年度	2024年度	年次	昼間部 2年 ブライダル科
開講学期	通年	授業の方法	講義
単位数	2単位	年間授業時間数	30時間
科目区分	専門科目	授業コマ数	25コマ
担当教員名	西田 篤史	実務経験あり	
経歴	ザ・リッツ・カールトン大阪、(株)エスクリ、(株)ブライダルプロデュース等の企業にて、プランナー職及び支配人等マネジメント職を経験。加えて、ホテル・ブライダル専門人材紹介企業にて営業部門、教育部門責任者を歴任。その後、人材教育企業を起業し、現在に至る。		
■授業・科目情報			
学習目標	ホテルを主とした、ブライダルビジネスの最新トレンド、顧客動向を座学、グループワークを通して広く学び、将来のキャリアビジョンの創造に活かせるミドルマネジメント職に必要な知識、マインドを取得する。また、当講義全体を通じて、ブライダルビジネスに関わる上で必要不可欠な「結婚式の価値、意義」を考える機会を創出する。		
教科書	なし		
授業計画	回数	内容	
	1	講義オリエンテーション	
	2	ブライダルビジネスのトレンド①「キーワード、スタイル、数値、顧客心理、結婚式までのながれ」	
	3	ブライダルビジネスのトレンド②「会場カテゴリー」※『パンフレットワーク含む』	
	4	ブライダルビジネスのトレンド③「『パンフレットワーク』発表と会場カテゴリーの特徴」	
	5	ブライダルビジネスのトレンド④「エリア特性」※『エリアワーク含む』	
	6	ブライダルビジネスのオペレーション①「セールスプロモーション(広告宣伝) ※『キャッチワーク含む』	
	7	ブライダルビジネスのオペレーション②「セールスプロモーション(イベント・キャンペーン) ※『BFワーク含む』	
	8	ブライダルビジネスのオペレーション③「セールスプロモーション(商品企画・市場調査)」	
	9	ブライダルビジネスのオペレーション④「ブライダルのセールス手法」	
	10	ブライダルビジネスのオペレーション⑤「会場セールスに関する要因(ブロックコントロール他)」	
	11	ブライダルビジネスのオペレーション⑤「会場セールスに関する要因 ※『ケーススタディワーク含む』	
	12	前期まとめ	
	13	前期試験	
	14	ブライダルビジネスのトレンド⑤「アイテム(FB)」	
	15	ブライダルビジネスのトレンド⑥「アイテム(コーディネート商品)」	
	16	ブライダルビジネスのトレンド⑦「アイテム(進行演出)」	
	17	ブライダルビジネスのトレンド⑧「アイテム(記録商品)」	
	18	ブライダルビジネスのトレンド⑨「アイテム(引出物)」	
	19	ブライダルビジネスの数字①「お客様側の数字」	
	20	ブライダルビジネスの数字②「利用規約 ※『規約ワーク含む』	
	21	ブライダルビジネスの数字③「管理側の一般的な数字と業界の収益構造」	
	22	ブライダルビジネスの数字④「業界団体及び企業の調査トレンド数値」	
	23	ホテル・ブライダルの組織「ミドルマネジメントの役割(マンニング、組織体制)」	
	24	後期まとめ	
	25	後期試験	
授業の進め方	パワーポイントを主に使用。他、映像や実物、雑誌等も使用し、実体験も重視する。(一部、グループワークを予定)		
試験の実施方法	前後期各1回 試験期間に設定し、形式は文書試験とする。		
成績評価方法	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試験得点 = 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。 尚、前提基準として①試験全体平均点の50%未満。または②出席率の50%未満に該当する場合には「F」評価とするが、通年教科の後期学年末の評価については、前期および後期全体の状況をもって算出する。		
関連科目	『ブライダル総論1』『ブライダル総論2』『ブライダルマーケティング & セールス』		
参考書	ゼクシィ等一般消費者向け専門誌及びリクルート総研調査資料の他、各社HP動画等を参照		
学生へのメッセージ	ブライダル業界は、早いスピードで顧客心理やトレンドが変化します。この変化を素早く感じとり、施策に結び付ける事がマネジメントの仕事です。この講義では、「なぜトレンド把握が必要なのか」「どんな仕事に結び付くのか」を考えながら、将来、皆さんがマネジメントを行なう際に役立てていただけるよう、進行していきます。		