

職位/Position 准教授 教員氏名/ Name 藤居 誠/FUJII Makoto	オフィスアワー/Office hours 火曜 3 限 (紀尾井町C) 火曜 4 限 (紀尾井町C)	研究室/Office number 1 号棟 3 階 (紀尾井町C) F307 (東金C)
教員の所属学会並びに社会活動・課外活動顧問など/Affiliated Academic Society & Social Activity  マーケティング学会、日本消費者行動研究学会、日本マーケティング・サイエンス学会、 日本広告学会、日本行動計量学会、人工知能学会		
ゼミ名/Seminar  消費者行動にもとづくマーケティングの科学的探究		
2 年次までに修得していることが望ましい科目/ Preferable courses should be taken before the end of second-year studies  マーケティング論、ブランド論		
研究指導内容とその進め方/Teaching system and content I. 初年度 (3 年次) /First year(third-year students)  学生が普段身近に使っている商品やサービスをテーマに、自由な発想で活発なマーケティングの議論が出来る知識とスキルを身に付けることを目標とします。 その第一歩として、共通テキストの輪読を通じたマーケティングや消費者行動論の理論やフレームワークといった基礎知識の獲得を目指します。その後各自で設定したテーマに関連した文献レビューを行い、ゼミ内で報告してもらうことで、知識とスキルの深化に努めます。  II. 次年度 (4 年次) / Second year (fourth-year students)  4 年次においては、3 年次で獲得した知識やスキルをベースに、卒業論文のテーマを決定してもらいます。テーマ決定後は、卒業論文の完成を目指して、先行研究のレビューや資料収集を行ってもらい、途中数回の進捗確認プレゼンテーションを行いながら、仲間と議論を深め完成を目指します。  III. 卒業論文の指導、その他指導について/Graduation thesis guidance and others  卒業論文作成に必要な知識 (卒業論文とは何か、テーマと問いの設定、調査と分析、文献の収集と管理、アウトラインの作り方など) を基礎から指導します。 また優れた文献を多数読むことは、自身の論文執筆に大いに役立ちます。設定したテーマに関連した論文を紹介する機会も随時設けます。 その他、大学での学びとその先について考える機会創出のため、ビジネスの第一線で活躍している方をゲストに迎えたディスカッションの他、社会人大学院生と議論する場の提供も計画しています。		
教科書、参考書などについて/Textbooks, reference books  学生の要望や選択した研究テーマによって適宜案内します。		
ゼミライフ : (合宿、ゼミ会等)/Seminar activities(meetings, training camps)  ゼミ合宿や懇親会などは、みなさんの要望に応じて実施を検討します。		
ゼミ生に対する要望・注意等/Requests, comments  自ら考え行動が出来る、他者への配慮と共感出来る、そして積極的にゼミに参加する。 そんな学生を歓迎します。 また3年次配当科目である消費者行動論の履修を強く求めます。		