

職位/Position : 教授 教員氏名/ Name 山崎督	オフィスアワー/Office hours 金・土曜日：昼休（紀尾井町キャンパス） 木曜日：3限（東金キャンパス）	研究室/Office number 紀尾井町：1号棟3F 東金：F311
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 実践経営学会（正会員）、日本マーケティング学会（正会員）、日本販売促進学会（副会長） 中小企業診断士（経済産業大臣登録）、経営革新等支援機関（関東財務局長認定） 千葉県中小企業診断士協会（正会員）、ITコーディネータ協会（正会員）、		
ゼミ名/Seminar マーケティングと経営（Marketing and Management）		
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、マーケティングリサーチ		
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) マーケティングは企業を運営していく上で、重要度が高い領域の一つです。マーケティングの基本は、市場を生活者目線で分析する事です。この事により、生活者ニーズの発見や新たなニーズの創出につながり、企業経営において、付加価値を高める事を可能にします。 本ゼミでは、マーケティング理論を企業経営のコアに位置づけて考え、経営にどのような効果が生まれるのかを、理論と実践で理解を深めてゆきます。具体的には、商品開発のプロセス、商品コンセプト開発、ブランド戦略の策定、販売計画とマーケティング戦略、プロモーションや広告、サービスマーケティングなどの領域について学んでゆきます。常に経営戦略との関連性を押さえることで、実践的なマーケットターの育成を目指します。 ゼミは演習方式を中心に進めます。特定のプロジェクトを立ち上げ、ゼミ生全員で取り組み、調査研究の理解を深める事も予定します。また、テーマに応じて、ストアチェック（販売現場の視察）や企業取材なども計画します。適宜、個人やチームの取り組みについてプレゼンテーションを行い、ゼミ生で共有、ディスカッションしながら学習効果を高めてゆきたいと考えています。 II. 次年度（4年次）/Second year (fourth-year students) 各自、興味をもったテーマについて調査、研究を進め、論文にとりまとめます。 各自の研究成果については、中間報告を行い、ゼミ内で討議を重ね、より専門性の高い内容に仕上げゆきます。 III. 卒業論文の指導、その他指導について/Graduation thesis guidance and others 論文指導は個別に行いますが、テーマなどによっては、調査をチームで行う事なども想定します。		
教科書、参考書などについて/Textbooks, reference books 演習で扱うテーマ、内容により適宜、紹介いたします。		
ゼミライフ：(合宿、ゼミ会等)/Seminar activities(meetings, training camps) 合宿などは学生の企画により実施いたします。		
ゼミ生に対する要望・注意等/Requests, comments マーケティングスキルを身につけるためには、理論と実践に加えて、「クリエイティビティ（創造力）」が必要です。既存の概念に囚われず、自由な発想で新しい価値を生み出すことに興味をもち、積極的かつ主体的に取り組んで頂きたいと思います。		