

2024年度 愛知学泉短期大学シラバス

シラバス番号	科目名	担当者名	実務経験のある教員による授業科目	基礎・専門別	単位数	選択・必修別	開講年次・時期
36307	ブライダル演習Ⅱ Bridal Ⅱ	安江美操	✓	専門	1	選択	1.2後期

科目の概要

ブライダル演習Ⅰで習得した結婚と結婚式の基礎を踏まえて、さらにビジネスとして結婚式を捉える力を養い、これからの時代に求められる優秀なウェディングプランナーとして、商品構成や価格構成を学ぶ。同時にウェディングプランナーとして必要な営業スキル・実務スキルを身に付け、さらには魅力ある人間力について学ぶ。そして、顧客に喜ばれるクオリティーの高い営業方法とサービスを探求し、ニーズに合った提案ができる総合的スキルを習得する。この講義はディプロマポリシー②に相当する。これらを身に付けるために行う。
★お客様のニーズを捉えた新しいウェディングプランの提案ができるようにブライダル業界での実務経験を踏まえて適切なアドバイスを行っていく。

学修内容	到達目標
① 円滑な人間関係について学ぶ。 ② 人を喜ばせることについて学ぶ。 ③ 質問する力について学ぶ。 ④ 商品構成と価格構成について学ぶ。 ⑤ 実務として進行表、席次表、見積表を作成する。	① 他者と関わることの楽しさを感じることができる。 ② 感動することの心理的 중요さを感じることができる。 ③ 相手に興味を抱いて積極的に質問することができる。 ④ 商品を販売する知識を説明することができる。 ⑤ 進行表、席次表、見積書を作成することができる。 ⑥ 本授業はディプロマポリシー②に相当する。

学生に発揮させる社会人基礎力の能力要素	学生に求める社会人基礎力の能力要素の具体的行動事例
---------------------	---------------------------

前に踏み出す力	主体性	・課題を正しく理解し作成するというゴールに向かってテキスト、関連文献を使って自己学修をすることができる。
	働きかけ力	
	実行力	・コミュニケーションスキルワークで困難があっても最後までやり抜くことができる。
考え抜く力	課題発見力	・コミュニケーション・ヒューマンスキルワーク体験のなかで自らを客観視しながら、自分にあるもの、これから身に付けたほうがいいものに気が付くことができる。
	計画力	
	創造力	・ブライダルの基本を理解し、固定概念に捉われないことと自由な発想の結婚式を創ることができる。
チームで働く力	発信力	・ペアワークで、客観的視点で分かりやすく伝えることができる。 ・自分の意見を相手に解りやすくまとめて伝えることができる。
	傾聴力	・相手に質問をしながら的確に相手の意図を理解することができる。
	柔軟性	・様々な角度から結婚式の構成を理解することができ、クオリティーの高いサービスの提供について考察することができる。
	状況把握力	
	規律性	・遅刻、無断欠席など、学修意欲欠如をきたす行動をせず、授業が円滑に進行するようルールを守ることができる。 ・欠席した場合は、欠席届けを提出し、フォローレポート課題を行う。
	ストレスコントロール力	・自分の思い通りにいかないとき、自分とは違う意見と接するとき、その要因を相手や環境に求めず全て自己にあるということを理解し、冷静的確に対応できる力を身に付ける。

テキスト及び参考文献

テキストなし
 スライド使用（クラスルームにアップ）
 プリント配布
 参考文献：なし

他科目との関連、資格との関連

他科目との関連：ファッション・アートフィールド ライフ・デザインフィールド
 資格との関連：なし

学修上の助言	受講生とのルール
--------	----------

・コミュニケーションスキルとヒューマンスキルの向上は社会人としても大切なので、配布プリントの実践ワークは実行し体感して対人関係構築に役立てること。 ・プリントが多いので項目ごとにまとめること。	・授業中の私語は慎み、能動的に参加すること。 ・携帯電話は鞆にしまうこと。（調査のため講師が許可した場合を除く） ・様々な事に興味を持ち積極的に学ぶ姿勢を持ってほしい。
---	--

【評価方法】

評価対象	評価方法	評価の割合	到達目標	各評価方法、評価にあたって重視する観点、評価についてのコメント		
学修成果	学期末試験	0	①	⑥	<p>■対人関係スキル、結婚式の商品群と必要書類の連動性を理解できているかを評価する。 ・コミュニケーションスキルとヒューマンスキルの意味を説明することができる。 ・結婚式の商品構成を説明することができる。 ・結婚式の価格構成を説明することができる。 ・新規接客において欠かせないスキルである見積の説明をすることができる。</p> <p>■商品構成・価格構成を理解し、実務に反映させられているかを評価する。 ・席次表を正しく作成することができるルールを適切に説明することができる。 ・希望に合った結婚式を計画することができる。 ・希望に合った結婚式を進行表で構成することができる。 ・価格構成を説明することができ、見積りを作成することができる。</p> <p>■社会人になっていくうえでの規律性があるかを評価する。 ・受講態度、遅刻、欠席、意欲欠如、ワーク参加への非協力は減点対象とする。 ・課題未提出は単位失効とする。 (主体性) 講義に関連するテーマについて積極的に学ぶ姿勢があること。 (実行力) 苦手な事や慣れない事に対してやり抜く力があること。 (課題発見力) ワークを通して自己を客観視する力があること。 (創造力) 自由な発想で結婚式を捉えることができる。 (発信力) ワークで積極的に行動ができる。 (傾聴力) 相手に質問を投げかけることができる。 (柔軟性) 顧客側と会場側の両面から結婚式を理解することができる。 (規律性) 遅刻、無断欠席など学習意欲欠如をきたす行動をせず、授業が円滑に進行するようルールを守ることができる。 欠席した場合は欠席届を提出し、フォローレポート課題を行う。 (ストレスコントロール力) 自己と他者の意見は違うことを理解できる。</p>	
			②			
			③			
			④			
			⑤			
	平常評価	小テスト	40	①		⑥
				②		
				③		
				④		
				⑤		
		レポート	0	①		⑥
				②		
				③		
				④		
				⑤		
成果発表（プレゼンテーション・作品制作等）	50	①	⑥			
		②				
		③				
		④	✓			
		⑤	✓			
学修行動	社会人基礎力（学修態度）	10	①	⑥		
			②			
			③	✓		
			④			
			⑤			
総合評価割合		100				

【到達目標の基準】

到達レベルS(秀)及びA(優)の基準	到達レベルB(良)及びC(可)の基準
①課題提出物をすべて提出し正しく作成できていること。 小テストが30点以上であること。 ②席次、進行表と見積を連動して説明できていること。 【S(秀)】：①+② 【A(優)】：①又は②	①課題提出物を正しく作成できていること。小テストが25点以上であること。 ②授業内で行うワークに対して積極的に取り組み、課題提出物がすべて提出されていること。 【B(良)】：①+② 【C(可)】：①又は②

週	学修内容	授業の実施方法	到達レベルC(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
1	これからの婚礼業界のニーズについて。ウェディングプランナー実務必須書類を学ぶ。	講義 スライド上映 現役ウェディングプランナーの動画を共有。	これからの婚礼業界に求められるニーズを理解することができる。	(復習) 配布資料を読み直す。 (予習) 配布資料を読んでくること。	90	規律性
2	コミュニケーションスキルワーク 円滑な人間関係になる理由を学ぶ。	演習 スライド上映 個人ワークで心理を理解する。 感想をクラスルームを使って講師に伝える。	授業内で使用した心理用語を説明することができる。	(復習) ワークでの気付きをノートにまとめる。 (予習) 配布資料を読み「共感する」の意味を考えてくる。	90	主体性
3	ヒューマンスキル 他者を喜ばせる事、共感する重要性を学ぶ。	演習 スライド上映 個人ワークで心理を理解する。 感想をクラスルームを使って講師に伝える。	体感したことの感想を自分の言葉で表現できる。	(復習) 感想をノートにまとめる。 (予習) 配布資料を読み質問内容を考える。	90	実行力 ストレスコントロール力
4	コミュニケーションスキルワーク 聴く力と質問する力を学ぶ。	演習 スライド上映 個人ワークで人の喜ぶ聞き方質問の仕方を考察する。 これまでの内容をまとめて疑問点をクラスルームを使って講師に伝える。	質問をすることがなぜ重要かを理解し説明することができる。	(復習) 感想をノートにまとめる。 (予習) 配布資料を読み花嫁のタイプを把握する。	90	発信力
5	ターゲット分析 花嫁のキャラクタータイプ別の特徴について学ぶ。	演習 スライド上映 花嫁タイプごとに特徴をまとめる。 自分がどこにあてはまるか考察しクラスルームを使って講師に伝える。	花嫁キャラクタータイプをそれぞれ説明することができる。	(復習) 心理学用語をノートにまとめる。 (予習) 配布資料を読み会場の特徴を把握する。	90	傾聴力 柔軟性
6	婚礼施設別特徴について。 ブライダルマーケット動向を学ぶ。	演習 スライド上映 花嫁タイプとそれぞれの会場をマッチングさせる。 プロデュースしてみたい会場をパソコンで検索してピックアップ。	施設ごとの特徴をメリットとデメリットの両面から説明することができる。	(復習) 施設の名称を暗記する。 (予習) 配布プリントを読んで商品群の名称を知る。	90	主体性
7	婚礼費用について。 商品構成(主体収入と付帯収入)の内訳を学ぶ。	講義 見積実例を出し、内訳と項目を説明する。 結婚式の予算についてクラスルームを使って講師に質問する。	主体収入商品と付帯収入商品の区別を理解し、項目ごとに振り分けることができる。	(復習) 商品群の名称を暗記する。 (予習) 配布プリントを読んで販売促進の種類を知る。	90	規律性
8	販売促進方法の種類を学ぶ。 ブライダルフェアの内容を学ぶ。	講義 スライド上映 ブライダルフェア当日のフローを説明する。 販売促進の種類を説明する。 東海地方の会場のブライダルフェア情報をパソコン検索してリサーチする。	販売促進の種類と、ブライダルフェアを行うことで得られる効果を説明することができる。	(復習) 販売促進種類とブライダルフェアの効果をまとめる。 (予習) 配布資料を読み準備のフローについて把握する。	90	課題発見力

能力名：主体性 働きかけ力 実行力 課題発見力 計画力 創造力 発信力 傾聴力 柔軟性 状況把握力 規律性 ストレスコントロール力

週	学修内容	授業の実施方法	到達レベルC(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
9	結婚式準備のフローについて学ぶ。	講義 打合せ準備の流れを解説する。 結婚式準備で大変だったと花嫁が感じていることをパソコンで検索してリサーチする。	準備3カ月前～前日までのフローで特に重要な項目5つを説明することができる。	(復習) 準備での注意点をまとめる。 (予習) 配布プリントを読んで質問事項を挙げる。	90	実行力
10	新規接客フローについて学ぶ。	演習 スライド上映 新規接客の流れを解説する。場面ごとの注意点に触れる。 感想をクラスルームを伝って講師に伝える。	新規接客のフローを説明することができる。	(復習) 新規接客フローをノートにまとめる。 (予習) 配布資料を読み興味がある演出を3つ挙げる。	90	主体性
11	披露宴の演出と進行を学ぶ。	演習 スライド上映 テーマごとの演出をスライドから選び、さらにパソコン検索してテーマごとにピックアップする。	ニーズとテーマに沿った演出を提案でき、その理由を説明することができる。	(復習) 披露宴の演出をテーマごとにまとめる。 (予習) 進行表作成にむけて披露宴の進行を考える。	90	創造力
12	披露宴の進行表を作成する。 披露宴の配席について学ぶ。	演習 ニーズとテーマに合った演出を盛り込み、手書きで進行表を作成する。 披露宴の時間配分も考慮する。 結婚式の一日の時間配分などを動画で確認する。 配席プランのルールを解説する。	披露宴の時間配分について、進行ごとの所要時間を把握できていること。配席のルールを理解できていること。	(復習) 進行と時間の配分の要点を暗記する。 (予習) 配布資料を読み質問事項を挙げる。	90	発信力 柔軟性
13	席次表を作成する。 料金表の見方について学ぶ。	演習 配席のルールを解説する。 席次表をパソコンで作成する。	配席におけるゲスト配置と敬称の有無、本人との間柄の表記を正しく説明することができる。	(復習) 配席ルールをノートのまとめる。 (予習) 配布資料を読み質問事項を挙げる。	90	実行力
14	結婚式の見積りを作成する。	演習 新郎新婦の要望設定を読んでパソコンで見積りを作成する。	見積りが正しく作成されていること。	(復習) 見積作成の注意点をまとめる。 (予習) 小テストはプリント持ち込み可のため、プリントが揃っている様に準備をする。	90	主体性 実行力
15	小テストの実施。	オンデマンド。 参考資料とテストをクラスルームにアップするので、小テストを期日までに提出する。 小テストのフィードバックはクラスルームに問題ごとに解説した資料を提出期日後にアップする。	小テスト結果がそれぞれの到達レベルに達していること。 課題提出物未提出は単位失効とする。	(復習) 配布資料全範囲を読み直す。	90	主体性

能力名：主体性 働きかけ力 実行力 課題発見力 計画力 創造力 発信力 傾聴力 柔軟性 状況把握力 規律性 ストレスコントロール力