

平成 30 年度 愛知学泉短期大学シラバス

科目番号	科目名	担当者名	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 年 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の目線で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エディングプランナーとして、商品構成や価格構成を学ぶ。同時にウエディングプランナーとして必要な営業スキルと実務スキルを身に付け、さらには魅力のある人間力とはどのようなものを学ぶ。そして、顧客に喜ばれる結婚式とはどういうものか探求し、ニーズに合った提案ができる総合的なスキルを習得する。この講義はディプロマポリシー②目標とする専門分野の専門的知識・技能を修得しこれらを活用することができることを身に付ける。						
学修内容			到達目標			
① 円滑な人間関係について学ぶ。 ② 人を喜ばせる事について学ぶ。 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、見積を作成する。			① 他者と関わる事の楽しさを感じることができる。 ② 感動する事の心理的 중요さを感じることができる。 ③ 相手に興味を抱いて適切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 書類作成を適切に実施することができる。			
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目標に向かってテキスト・関連文献を使って自己学修することができる。				
	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感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たうえで固定概念に捉われず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	・グループ・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発表することができる。				
	傾聴力	・相手に質問をしながら的確に相手の話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捉えることができ、顧客志向とはどのようなものなのかを考察することができる。				
	状況把握力					
	規律性	・周りの意欲が低下するような授業態度を取らず、常に自分の行動言動が周りに影響を与えることを考えて自分を律することができる。				
	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、自分とは違う意見の相手と接するとき、相手と環境を責めず感情的にならず、冷静に対応する力を身に付ける。				
テキスト及び参考文献						
テキスト:ありがとうの気持ちを贈る ハッピーウエディングBOOK (※演習Ⅰと同じ) 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とても大切なので、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。 ・プリントが多くあるので整理し項目ごとにまとめておくこと。			・授業中の私語は慎み、自主的能動的に参加すること。 ・携帯電話の電源は切り 鞆に入れておくこと。 ・様々なことに興味を持ち、積極的に学ぶ姿勢を持つてほしい。			

【評価方法】

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
筆記試験				
小テスト	60	①	✓	<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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。
		②	✓	
		③	✓	
		④	✓	
		⑤	✓	
レポート				
成果発表 (口頭・実技)	25	①		<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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、見積を計算することができる。
		②		
		③		
		④	✓	
		⑤	✓	
作品				
社会人基礎力 (学修態度)	15	①	✓	<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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受講態度、遅刻、欠席、意欲欠如、ワーク参加への非協力、提出物未提出は減点する。 (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) グループ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。 (規律性) ルールを守り自分の行動が周りに与える影響を考慮できること。
		②		
		③	✓	
		④		
		⑤		
その他				
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
<p>①課題提出物を正しく作成できていること。小テストが80点以上であること。</p> <p>②席次、進行表と見積を連動させて説明ができること。</p> <p>【S(秀)】:①+② 【A(優)】:①又は②</p>	<p>①課題提出物を正しく作成できていること。小テスト65点以上であること。</p> <p>②授業内で行うワークに対して積極的能動的に取り組んでいること。</p> <p>【B(良)】:①+② 【C(可)】:①又は②</p>

週	学修内容	授業の実施方法及びフィードバック方法	到達レベル C(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
1週 /	これからの婚礼業界のニーズを説明する。実務必要書類を学ぶ。	講義と質疑応答。	授業態度。話を聞く姿勢。	(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週 /	業界の仕組みと収益構造と結婚式に関わる提携業者種類を学ぶ。	講義と質疑応答。 これからの業界に求められるニーズのキーワードをフィードバック。	提携業者の種類を説明することができる。	復習)実務必要書類名称を暗記する。 (予習)配布プリントを読み心理用語を知る。	90	主体性
3週 /	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 ペアワークで心理を体感する 提携業者の名称をフィードバック。	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)配布プリントを読み「共感する」の意味を考える。	90	実行力 ストレスコントロール力
4週 /	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 ペアワークで心理を体感する 感想発表。	体感したことの感想をわかりやすく発表できる。	(復習)感想をノートにまとめる。 (予習)配布プリントを読み質問内容を考える。	90	発信力
5週 /	コミュニケーションスキル 聴く力と質問力を学ぶ。	演習 ペアワークで質問を仕合う。感想発表。	質問した時とされた時の感情の違いを説明できる。	(復習)感想をノートにまとめる。 (予習)テキスト 74P～83P を読み興味がある場所を3つ出す。	90	傾聴力 柔軟性
6週 /	婚礼施設の種別特徴を説明する。ブライダルマーケットの動向を学ぶ。	講義と3～5週までのワークのフィードバック。	施設のメリットデメリットを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週 /	結婚式の予算について学ぶ。商品構成(主体と付帯)の内訳を学ぶ。	講義 婚礼施設の種類と特徴を関連づけるフィードバック。	主体商品と付帯商品を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週 /	販売促進方法の種類を学ぶ。ブライダルフェアの意味を学ぶ。	講義 商品を主体と付帯に区別するフィードバック。	ブライダルフェアを行う意味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意味を小テストに向けて復習。 (予習)テキスト 20P～24Pを読み質問事項を挙げる。	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	授業の実施方法及び フィードバック方法	到達レベル C(可)の基準	予習・復習	時間 (分)	能力 名
9週 /	結婚式準備のフローについて学ぶ。	講義と小テスト 予算と販売促進プラン イダルフェアについて 小テスト。質問に答え ながらフィードバック。	結婚式準備で大切なポイ ントを5つ説明することが できる。	(復習)ポイント5つを 暗記する。 (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週 /	新規接客フローについて学ぶ。	講義と演習 ペアワークで接客体 験をする。 質問に答えながらフィ ードバック。	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)テキスト 154P～ 161Pを読み興味があ る演出を3つ挙げる。	90	主体性
11週 /	披露宴の演出と進行を学ぶ。	講義 進行表作成と演出提 案のコツを解説。 新規接客の注意点を フィードバック。	披露宴の演出を3つ提案 することができる。	(復習)進行表の書き 方をノートにまとめる (予習)提案する演出 を考える。	90	創造力
12週 /	披露宴の進行表を作成する。	演習 提案した結婚式を進 行表に書き出す。 進行表作成ポイント のフィードバック。	披露宴の時間配分が適切 にされていること。	(復習)進行と時間の 配分の要点を暗記す る。(予習)テキスト 134P ～135Pを読み質問事 項を挙げる。	90	発信力 柔軟性
13週 /	披露宴の席次表を学び、席次表 を作成する。	講義と演習 ゲストリストを基に席次 表を作成する。 質問に答えながらフィ ードバック。	席次表ルールの説明がで きる。	(復習)両親が座る位 置の理由を暗記す る。(予習)テキスト 88P ～93Pを読み質問事 項を挙げる。	90	実行力
14週 /	結婚式の価格構成を学ぶ。	講義 アイテムごとの価格を 提示する。 質問に答えながらフィ ードバック。	アイテムの平均価格を説 明することができる。	(復習)テキスト 88P～93 Pを読み直す。 (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 いる様準備をする。	90	課題発 見力
15週 /	結婚式の見積を作成する。 小テスト実施。	演習と小テスト 提案した結婚式を見 積にする。小テスト実 施。	見積書が正しく作成でき ること。	(復習)テキストと配布 プリント全範囲を読み 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