

授業科目(ナンバリング)	ブライダルマネジメント (CB210) (実践的教育科目)			担当教員	井上英也 (実務経験のある教員)		
展開方法	講義	単位数	2単位	開講年次・時期	2年・後期	必修・選択	選択
授業のねらい							アクティブ ラーニング の類型
ブライダル業界は、伝統的な専門結婚式場、新興のハウスウェディング施設、そしてホテルの宴会場が婚礼・披露宴の獲得にしのぎを削っている。本講座は、ホテル現場で結婚式を指導監督している現役のホテルスタッフと、九州を代表するハウスウェディング会社の幹部社員から、ブライダルビジネスの運営実務と全体像を学ぶ。							②④⑤ ⑥⑦
ホスピタリティ を構成する能力	学生の授業における到達目標				評価手段・ 方法	評価 比率	
専門力	ブライダルマネジメント全般について、幅広く理解することが出来る。とくにホテルの場合、ホテル内各部門との連携の重要性を理解することができる。				定期試験	30%	
情報収集、 分析力	熾烈な競争が行われているブライダル業界の動向に関心を持ち、新聞・雑誌などでその潮流を理解し、トレンドを説明することができる。				定期試験 レポート	10% 10%	
コミュニケーション力	積極的に授業に参加し、課題を掘り下げて考える習慣を持ち、自分の考えをクラスメートと共有することができる。				授業貢献	10%	
協働・課題解決力	披露宴の形態の変化と時代背景を結び付けて分析し、今後の変化を予測することができる。				授業貢献 レポート	30% 10%	
多様性理解力							
出席					受験要件		
合計					100%		
評価基準及び評価手段・方法の補足説明							
<p>授業貢献 : 40% 質問、発言などの回数、グループワークへの貢献度合、授業態度などを観察法で評価。 定期試験 : 40% 持ち込み禁止の論述式で、主として宿泊業の産業特性に対する理解度を問う。 レポート : 20% 論旨・形式要件、およびプレゼンテーションをもとに評価。採点后、全体の講評を行う。 尚、テスト、課題・レポートなどへのフィードバックは、授業中あるいはポートフォリオにおいて個別におこなう。</p>							
授業の概要							
<p>担当教員の実務的な経験・知見と現役の実務家である外部講師の協働による実践的な授業である。ホテルのブライダル部門で活躍している現役のホテルスタッフから、それぞれの専門分野について具体的な業務内容、サービスの方法、お客様との日常的なやり取りの実態などについて学ぶ。また、ホテルのブライダル関連施設の視察を行う。さらにハウスウェディング会社の幹部スタッフから、ホテルとは異なったビジネスモデルについても学ぶ。 この授業の標準的な1コマあたりの授業外学修時間は、180分とする。</p>							
教科書・参考書							
<p>教科書 : 特に指定しない 参考書 : 授業の中で適時指示する。 指定図書 : 「1分間顧客サービス」ケン・ブランチャード他(著)</p>							
授業外における学修及び学生に期待すること							
<p>①外部講師から出来るだけ多くの知識・情報を得るために、事前に質問事項を考えておく。 ②「宿泊業論」「ホテルオペレーション」も履修して、ホテルビジネスの全体像を理解する。</p>							

回	テーマ	授業の内容	予習・復習
1	オリエンテーション	講義の概要、講義の進め方、試験の方法などを説明する。	シラバスを読んでおく。
2	ブライダル産業の概要理解	ブライダル産業の発達史 ブライダル市場の広がり	「ゼクシー」とはどんな情報雑誌であるか調べておく。
3		ブライダルの新しい潮流	授業内容を踏まえ、激安ウエディングの実例を調査する。
4	現場視察（1）	チャペル、神殿、披露宴会場、ブライダル受付サロン、調理場などの視察	ホテルオークラJRハウステンボスホテルのホームページで、婚礼関連情報を調べておく。
5	ブライダルビジネスの基本	ブライダル商品造成の仕組み（外部講師・実務家）	披露宴にどんな外部企業がサポートしているか、調べて列記しておく。
6		ウエディングプランナーの仕事（外部講師・実務家）	授業内容を踏まえ、ウエディングプランナーの仕事を書き出してみる。
7		結婚式・披露宴のスタイルを学ぶ（外部講師・実務家）	最近増加している「人前式」とはどんなものか、調べておく。
8	マーケティング	マーケティング戦略 広告宣伝展開 婚礼セールス（外部講師・実務家）	フリーペーパー「ウィウィ」を入手して、ホテルオークラJRハウステンボスホテルの婚礼情報を調べておく。
9		ブライダルフェアの仕組み（企画立案から実施までのPDC Aサイクル）（外部講師・実務家）	フリーペーパー「ウィウィ」で市内ホテルのブライダルフェアの比較をして、どこのフェアに行きたいと感じたのか、その理由を箇条書きにしてみる。
10	現場視察（2）	ブライダルフェアの視察	
11	披露宴までの実務	新規来館から成約、そして結納など結婚式（挙式・披露宴）当日までのお世話（外部講師・実務家）	授業内容を踏まえ、結婚式に出席した経験者から、良かった点、悪かった点などを聞き取り調査する。
12		結婚式当日の仕事、代金回収、そしてその後のフォローアップ（外部講師・実務家）	
13	ハウスウエディングのビジネスモデル	ホテル婚礼との違い（外部講師・実務家）	伊万里「ララシャンズ迎賓館」についてホームページなどで情報収集しておく。
14		ブライダル業界の将来展望（外部講師・実務家）	授業内容を踏まえ、理想的な結婚式とはどんなものか、考えをまとめてA4 1枚に書く。
15	総括	これまでの講義をふり返る。	この授業をさらに良くするための提案を考えておく。
16	定期試験	記述式筆記試験。	試験の準備をする。