

授業科目(ナンバリング)	ツアープランニング (CB219) (実践的教育科目)			担当教員	竹田 文雄 (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
旅行商品の企画作成上のポイントを理解し、旅行業の根幹である商品企画・造成業務の基礎を学修する。 ・目的地やルートを選定、価格決定、予約コントロール等の手法を学ぶ。 ・販売チャンネルの選択、お客さま（消費者）への商品の届け方の手法を学ぶ。 ツアープランニングの一連の流れを把握することで、旅行会社の業務を広く理解できるようになることに期待する。また、お客さま目線で旅行商品の良し悪しを判定できる教養も習得する。							②⑩
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							
情報収集、分析力	・ツアープランニングの各実務の概要を認識、理解して説明できる。 ・いつ、何を、どの様なお客様に、どの様な形、価格で提供すれば売れる、喜んでいただけるかを理解して意見をまとめられる。					・随時試験 ・課題レポート	40% 15%
コミュニケーション力	学内外での授業への積極的な参画、およびアクティブラーニングの実践ができる。					・授業参画度	15%
協働・課題解決力	どの様な旅行商品素材の魅力を、どの様に切り出して商品化すれば、お客様に訴求できるかを理解して意見をまとめられる。					・課題レポート	30%
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							
随時試験 40点 (小テストを授業 10 回目と 15 回目の 2 回予定。) 課題レポート 45 点 (評価基準：課題主旨の理解度と記述内容の明快度。提出期限は 15 回目授業終了後 1 週間以内。) 授業参画度 15 点 (評価基準：授業課題への取組み姿勢、質問・コメント等の有無とその回数。) 諸々のフィードバックは、授業時間内に、またはポートフォリオを用いて適宜実施していく。							
授業の概要							
担当教員の海外/国内旅行事業実務経験と知見による実践的授業である。ツアープランニング(旅行商品の企画・造成)に必要な基礎知識と旅行商品が創出されるプロセスについて、海外旅行商品を例とした実務の段取りを踏まえた講義の形式とする。また一部実習形式も取り入れながら授業を進めていく。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。							
教科書・参考書							
教科書：特に定めない。 参考書：『旅行業実務シリーズ⑦ 海外旅行実務－海外観光資源』JTB 総合研究所 指定図書：『旅の賢人たちがつくったヨーロッパ旅行最強ナビ』山田静 & 久保田由希編 辰巳出版							
授業外における学修及び学生に期待すること							
ツアープランニングがお客様に「夢」をお届けする仕事(商売)である旨を理解してもらえることに期待する。 なお上記の通り、ツアープランニング業務の各プロセス、施設素材・観光素材の選択手法、販路の差異・特性・今後の変遷など、旅行商品の造成実務に特化した授業内容である為、旅行会社の実務に関心を持つ学生の受講を歓迎する。 加えて「欠席・遅刻・早退・私語」の無い授業進行への参画も期待する。							

回	テーマ	授業の内容	予習・復習 ・予習は書き表すこと。
1	旅行商品の組成とプランニングの役割	授業の進め方のガイダンス。お客さまに「夢」を売る仕事とプランニングの基本について。	予：シラバス読み。 復：旅行プランニングの基本の再確認。
2	ツアープランニングの基礎知識（1）	旅行デスティネーション（目的地）はどの様に選択されどの様に組み合わせるのか、基本的考え方を学ぶ。	予：目的地を選択する要素は何かを考える。 復：選択要素の再確認。
3	ツアープランニングの基礎知識（2）	旅行デスティネーションと旅行商品素材をどの様に組み合わせるのか、基本的考え方を学ぶ。	予：人気の出そうな旅行を考えて書き出す。 復：商品企画要点再確認。
4	ツアープランニング実務（1）	素材選定と料金設定をどう調整するのかを学ぶ。	予：値頃感とは何かを考えて書き出す。 復：値付け要領の再確認。
5	ツアープランニング実務（2）	旅行素材の原価とは何かを学ぶ。（1）地上費	予：地上費とは何かを考えて書き出す。 復：旅行素材の仕組みの再確認。
6	ツアープランニング実務（3）	旅行素材の原価とは何かを学ぶ。（2）その他	予：その他の原価とは何かを考える。 復：コスト管理の重要性の再確認。
7	ツアープランニング実務（4）	旅行代金設定の方法を学ぶ。（1） （パンフレットコピーは事前配布）	予：パンフレット読み。 復：設定方法の再確認。
8	ツアープランニング実務（5）	旅行代金設定の方法を学ぶ。（2）	予：パンフレット読み。 復：コスト管理の重要性を再確認。
9	ツアープランニング実務（6）	ツアーコンダクターの役割とノンエスコートツアーの違いを学ぶ。	予：ツアーコンダクターの役割を考えてくる。 復：その役割の再確認。
10	旅行商品の構成要素（1）	旅行商品の素材（航空機、ホテル、）の概要を学ぶ。	予：旅行素材には何かがあるかを書き出す。 復：素材定義の再確認。
11	旅行商品の構成要素（2）	旅行商品の素材（観光・イベント）+人（添乗員・ガイド）の概要を学ぶ。	予：旅行素材には何かがあるかを書き出す。 復：素材定義の再確認。
12	団体旅行商品のツアープランニング実務	受注型企画旅行商品（団体旅行商品）のプランニング実務、パッケージ商品との違いについて学ぶ。	予：団体旅行の特徴を考えて書き出す。 復：パッケージ商品との差異の再確認。
13	旅行商品の販売について（1）	旅行代理店による販売とその他の販売方法について学ぶ。	予：代理店店舗販売での長所を考えてくる。 復：店舗販売の現状の再確認。
14	旅行商品の販売について（2）	WEBによる旅行商品販売の方法とWEB専売商品/ダイナミックパッケージ商品の特性とプランニングについて。	予：WEBサイトを実際に閲覧し確認する。 復：WEB販売の特性の再確認。
15	総括	これまでの授業内容を振り返る。	課題レポート制作上の質疑・相談。