

経営・マーケティング・ 経営分析手法の 基礎を築く	“これからの経営”の 基幹となる知識・能力を 修得する	経営・マーケティング・ 経営分析手法の高度な 知識と実践的スキルを養う	卒業論文を通して 学位授与にふさわ しい学士力を磨く
1 年次	2 年次	3 年次	4 年次

NGU教養スタンダード科目



専門科目	基礎科目		▶ビジネス価値創造概論／経営学概論／データ経営入門／マーケティング概論／流通概論／経済学・経済政策／簿記・会計学概論／情報倫理			
	基幹科目		▶企業論／簿記A／eビジネス概論／経営のための基礎数学	▶経営管理論／経営組織論／金融基礎論／経営法務／簿記B／ ^{check!} 消費者行動論／イノベーション・マネジメント／ブランドマネジメント／マーケティング論I・II／マーケティング戦略演習／プロダクトプランニング／マーケティングリサーチ／ロジスティクス／流通システム論／リテールマーケティング／eコマース概論／情報社会論／経営のためのプログラミング		
	発展科目	経営		▶サービスマネジメント／工業簿記／ ^{check!} 管理会計論／ ^{check!} コンテンツビジネス論／課題解決演習	▶経営史／経営戦略論／生産管理論／中小企業論／リーダーシップ論／ ^{check!} 意思決定論／国際経営／アントレプレナーシップ／スタートアップ実践／財務諸表論／財務諸表分析／コンピュータ会計／サプライチェーンマネジメント	
		マーケティング		▶マーケティング思考論／ソーシャルマーケティング／国際マーケティング／プロモーション演習／リテールマーケティング演習A・B	▶リレーションシップマーケティング／プロダクトディベロップメント／マーケティングコミュニケーション／デジタルプロダクトプランニング／インターネットマーケティング／マーチャンダイジング論／マーケティングインテリジェンス／データドリブンマーケティング	
		経営分析手法		▶経営統計学入門／経営統計学／経営データ分析基礎／経営データ分析	▶ ^{check!} 経営データマイニング／人事データ分析／企業・会計データ分析／経営分析手法／意思決定分析／経営オペレーションズリサーチ	
	専門演習科目		▶ビジネス価値創造学習	▶ビジネス価値創造演習I・II／論文作成指導	▶ビジネス価値創造実践I	▶ビジネス価値創造実践II／卒業論文
科目自由選択	異文化理解科目		▶海外事情1～4			

※内容やカリキュラムは変更となる場合があります。

カリキュラムで身につく力

消費者行動論

ニーズ、買い物行動、購買意思決定、態度・知覚・感情などの消費者行動を、心理的な側面、社会の変化を踏まえて検討し、マーケティングのターゲットとなる顧客の本質を理解します。

主な身につく力



課題発見力



創造力



洞察力



論理的思考力



探究心

コンテンツビジネス論

従来の出版、音楽、映画、放送などの流通の仕組み、既存のビジネスモデル構築から、インターネット技術の普及によるビジネスモデルの変化まで、体系的に理解することを目的とします。

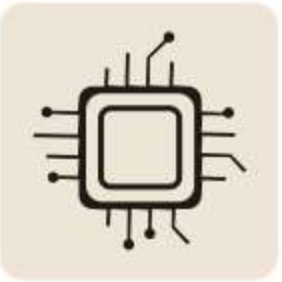
主な身につく力



課題発見力



状況把握力



ICTスキル



創造力



論理的思考力

意思決定論

「経営とは意思決定である」を基本にして、意思決定のメカニズムについて、主要な考え方を学び、人間による意思決定の重要性を理解し、限られた条件でいかに最善で合理的な意思決定を行うかを考える。

主な身につく力



実行力



状況把握力



コミュニケーション能力



協働性



他者理解

経営データマイニング

統計学などのデータ解析の技法を大量なデータに網羅的に適用し、発見的な知識や有用な情報を取得する技術を学び、データを問題解決につなげるスキルを身につけます。

主な身につく力



課題発見力



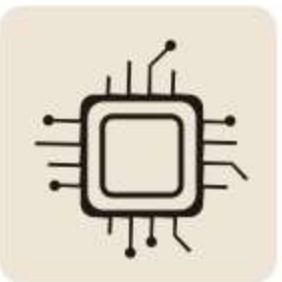
創造力



情報処理力



論理的思考力



ICTスキル