

課目名:運営管理 I II 課目コード E131 E132

単位名:理容科ヘアデザイン・ブライダルシェービングエステ・

美容科 ヘアデザイン・メイク・ネイル・ブライダルスタイリスト・エステティック

・エッセシャルクラス・就職進学クラス

運営管理 1単位(30単位時間)

開校時期:2学年(前期・後期)

担当教員: 奥林正貴 福本雅彦 堀内みつる

●課目授業の目的と学生の達成目標

視野を広げ、顧客や社会のための仕事を担う責任を理解し、より有能な理容師・美容師として活躍するための大きな知恵となる。

ここで学ぶことは、その長い道のりを歩むために必要な、基本的な知識や方法。

●成果評価の方法

期末試験 前期(9月)・後期(1月)

●材料・並びに教育方法

日本理容美容教育センター指定教科書

●この課目の今後の展開

運営管理は、基本的に経営者の視点から考えられていて、その視点を理解し、よりよいサービスを実現したいという経営者の努力を理解し、自主的に行動できるように習慣づけるとともに仕事はどうしてこのように創られているかが理解していく。

回	時限	授業内容	実務経験のある教員
1～2	4	<p>第1編 経営者の視点</p> <p>第1節 経営とは・経営者とは</p> <p>第2節 継続が難しい理由＝経営が必要な理由</p> <p>第3節 経営とは何か</p> <p>第4節 経営資源と経営計画</p> <p>第5節 経営戦略</p> <p>第6節 経営戦略が目指すもの 顧客に選ばれるよい店の実現</p> <p>2章 理容業・美容業の経営について</p> <p>第1節 業界の概要</p> <p>第2節 競争の変化</p> <p>第3節 サービスとしての理容・美容</p> <p>第4節 理容業－美容業の顧客について</p>	
3～4	4	<p>第3章 資金の管理</p> <p>第1節 資金管理の重要性</p> <p>第2節 収支と損益一</p> <p>第3節 会計の考え方</p> <p>第4節 コストを管理する</p> <p>第5節 税金について</p> <p>第2編 人という資源 従業員としての視点</p> <p>第1章 人という資源</p> <p>第1節 人という資源とは</p> <p>第2節 人の能力を高める</p> <p>第3節 人をやる気にさせるために</p> <p>第4節 給与</p> <p>第5節 待遇・福利厚生</p>	
5～6	4	<p>第2章 健康・安全な職場環境の実現</p> <p>第1節 健康管理の基礎</p> <p>第2節 理容・美容の仕事と健康</p> <p>第3節 理容業・美容業に特徴的な健康課題</p> <p>第4節 理容・美容の作業環境に関する健康問題</p>	

7～8	4	<p>第3章 従業員としての視点から</p> <p>第1節 社会人としての責任・理容業・美容業の従業員としての責任</p> <p>第2節 社会保険① ～公的年金～</p> <p>第3節 社会保険② ～医療保険～</p> <p>第4節 社会保険③ ～労働保険～</p> <p>第5節 キャリアプランの重要性</p> <p>第6節 仕事をするうえで考えるべきこと</p>	
9～10	4	<p>第3編 顧客のために</p> <p>第1章 サービス・デザイン</p> <p>第1節 顧客が求める価値</p> <p>第2節 価値の実態</p> <p>第3節 顧客満足の実現のためのシステム</p> <p>第4節 最も重要な価値:人</p> <p>第5節 価値の多様性 顧客が求めるもの</p> <p>第6節 サービスの範囲</p>	
11～12	4	<p>第2章 マーケティング</p> <p>第1節 理容業・美容業のマーケティング</p> <p>第2節 マーケティング・ミックス</p> <p>第3節 マーケティング・ミックスの要因 短期的要因①</p> <p>第4節 マーケティング・ミックスの要因 短期的要因②</p> <p>第5節 マーケティング・ミックスの要因 長期的要因①</p> <p>第6節 マーケティング・ミックスの要因 長期的要因②</p> <p>第7節 サービスのシステム化</p>	
13～14	4	<p>第3章 サービスにおける人の役割</p> <p>第1節 接客についての理解</p> <p>第2節 よい接客のために</p> <p>第3節 接客の実践①</p> <p>第4節 接客の実践②</p> <p>第5節 接客の実践③</p> <p>第6節 接客の実践④</p>	
15	2	<p>第7節 接客の実践⑤</p> <p>第8節 接客におけるトラブルと対応</p> <p>第9節 接客で発生が予想される問題</p> <p>第10節 問題を深刻化させないための対策一対処</p>	