

★シラバス(学習の手引き)★

令和 5 年度版

Abashiri Keiyo High School

教科	商業	学科	商業科			学年	2	年	必修修ではない
科目	ビジネスコミュニケーション					単位数	2	単位	
使用教科書		ビジネス・コミュニケーション(東法)			副教材				

学校教育目標	高い志を立て、自己を練磨し、社会に貢献する人間の育成(立志・練磨)									
育成を目指す 資質・能力	基盤的学力	◎	協働力	○	論理的思考力	○	傾聴力	◎	課題解決能力	○
	表現力	○	判断力	○	考察力	○	情報活用能力	○	コミュニケーション能力	◎
	基礎的読解力	○	創造力	○	洞察力	○	継続力	○	行動力	○
	自己管理能力	○	共感力	○	自己実現力	○	復元力(折れない心)	○	自己肯定感	○
学習の到達目標	商業の見方・考え方を働かせ、実践的・体験的な学習活動などを通して、ビジネスにおけるコミュニケーションに必要な資質・能力を次のとおり育成する。									
	(1)ビジネスにおけるコミュニケーションについて実務的に即し得て体系的・系統的に理解するとともに、関連する技術を身に付ける。									
	(2)ビジネスにおけるコミュニケーションに関する課題を発見し、ビジネスに携わる者として科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う。									
	(3)ビジネスを円滑に展開する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスにおいてコミュニケーションを図ることに主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。									

★評価規準	A: 十分満足できる	B: 概ね満足できる(基準)	C: 努力を要する
★単元ごとの評価規準	★4月～6月下旬までの学習内容		
①知識・技能	②思考・判断・表現	③主体的に学習に取り組む態度	
ビジネスマナーについて実務に即して体系的・系統的に理解するとともに、関連する技術を身に付けるようにする。	ビジネスの場면을分析し、科学的な根拠に基づいて場面に応じてビジネスマナーを実践し、評価・改善する力を養う。	ビジネスマナーについて自ら学び、ビジネスにおける他者への対応に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。	
★何で評価するか	★何で評価するか	★何で評価するか	
・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	

【学習計画】

月	単元	学習の目標(評価の観点:評価方法)
4	第2章 ビジネスマナー 第1節 応対に関するビジネスマナー	受付案内などの応対時の挨拶、言葉遣い、表情、電話応対、座席配置などについて扱い、ビジネスの場면을想定したロールプレイングによって評価する。
5	第2章 ビジネスマナー 第2節 交際に関するビジネスマナー 2 ビジネスマナー	慶事、弔事、贈答、会食などについて扱い、ビジネスの場면을想定したロールプレイングによって評価する。
6	第2章 ビジネスマナー 第3節 接客に関するビジネスマナー	販売活動における接客の心構えと方法及びホスピタリティの概念と重要性について扱い、ビジネスの場면을想定したロールプレイングによって評価する。

★単元ごとの評価規準	★7月上旬～9月下旬までの学習内容		
①知識・技能	②思考・判断・表現	③主体的に学習に取り組む態度	
ビジネスにおけるコミュニケーションの概要について理解する。	コミュニケーションの意義と課題について、ビジネスの円滑な展開と関連付けて見いだす能力を養う。	ビジネスにおけるコミュニケーションについて自ら学び、ビジネスにおいて他者とコミュニケーションを図ることに主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。	
★何で評価するか	★何で評価するか	★何で評価するか	
・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	
7	第1章 ビジネスとコミュニケーション 第1節 意思決定と組織の構成者	組織の構成者が職業人に求められる倫理観を踏まえて適切に行動することの重要性について扱い、具体的な事例と関連付けて分析し、考察した内容を評価する。	

自己評価	実際評価		
観点	観点		
① ② ③	① ② ③	① ② ③	① ② ③

8	第1章 ビジネスとコミュニケーション 第1節 意思決定と組織の構成員	良好な信頼関係を構築し協働することの意義について扱い、具体的な事例と関連付けて分析し、考察した内容を評価する。
9	第1章 ビジネスとコミュニケーション 第2節 人的ネットワークの構築	ビジネスにおける人的ネットワークの重要性及び取引先や顧客などと良好な信頼関係を構築し、コミュニケーションを図ることの意義について、ビジネスに与える影響と関連付けて扱う。

★单元ごとの評価規準		★10月上旬～3月下旬までの学習内容
①知識・技能	②思考・判断・表現	③主体的に学習に取り組む態度
ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーションについて実務に即して体系的・系統的に理解するとともに、関連する技術を身に付ける。	ビジネスの場면을分析し、科学的な根拠に基づいて場面に応じて思考し得コミュニケーションを図り、評価・改善する力を養う。	ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーションについて自ら学び、ビジネスにおいて適切に試行してコミュニケーションを図ることに主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。
★何で評価するか	★何で評価するか	★何で評価するか
・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート	・定期考査 ・実技テスト ・小テスト ・課題やレポート

自己評価			実際評価		
観点			観点		
①	②	③	①	②	③

10	第3章 ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション 第1節 ビジネスにおける思考の方法	演繹法、帰納法、MECE、ポジショニングマップ、SWOT分析、PPM分析などを用いて、筋道を立てるなど論理的に捉えたり、分析したりする方法及び客観的に信頼性や妥当性などを見定めるなど批判的に捉えたり、分析したりする方法について扱い、ビジネスの場면을想定した討論やディベートによって評価する。
11	第3章 ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション 第1節 ビジネスにおける思考の方法	演繹法、帰納法、MECE、ポジショニングマップ、SWOT分析、PPM分析などを用いて、筋道を立てるなど論理的に捉えたり、分析したりする方法及び客観的に信頼性や妥当性などを見定めるなど批判的に捉えたり、分析したりする方法について扱い、ビジネスの場면을想定した討論やディベートによって評価する。
12	第3章 ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション 第1節 ビジネスにおける思考の方法	演繹法、帰納法、MECE、ポジショニングマップ、SWOT分析、PPM分析などを用いて、筋道を立てるなど論理的に捉えたり、分析したりする方法及び客観的に信頼性や妥当性などを見定めるなど批判的に捉えたり、分析したりする方法について扱い、ビジネスの場면을想定した討論やディベートによって評価する。
1	第3章 ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション 第2節 ビジネスにおけるコミュニケーション	会議、交渉、苦情対応、企画などの提案、商品などの説明、ワークショップ、ソーシャルメディアを活用した情報の発信などビジネスの場面におけるコミュニケーションの方法について扱い、ビジネスの場면을想定した実習によって評価する。
2	第3章 ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション 第2節 ビジネスにおけるコミュニケーション	会議、交渉、苦情対応、企画などの提案、商品などの説明、ワークショップ、ソーシャルメディアを活用した情報の発信などビジネスの場面におけるコミュニケーションの方法について扱い、ビジネスの場면을想定した実習によって評価する。
3	第3章 ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション 第2節 ビジネスにおけるコミュニケーション	会議、交渉、苦情対応、企画などの提案、商品などの説明、ワークショップ、ソーシャルメディアを活用した情報の発信などビジネスの場面におけるコミュニケーションの方法について扱い、ビジネスの場면을想定した実習によって評価する。

★最終評価総括(自己評価/実際評価)

①知識・技能		②思考・判断・表現		③主体的に学習に取り組む態度	

自己評価総括			実際評価総括		
①	②	③	①	②	③

◎前期振り返り	◎後期振り返り	▶備考