

科目名	販売【ゼミナール】								
分類コード	監査 332	学年	J1	時期	後期	必修	—	単位	3
講義形態	ライブ講義								
受講の前提及び事前準備 <ul style="list-style-type: none"> ・ゼミナールでは、講義科目に準拠しテキスト・資料から分析等を行い、議論や発表を行う。 ・監査 332「販売」（以下「販売」という。）の講義のシラバスに記載されている内容を事前に確認しておくことが望ましい。 ・販売の講義を受講し、その基礎的内容について十分に理解しておく。 									
講義内容（指導目的） <p>ゼミナールでは、議論や発表を行うにあたりテキスト・資料に基づきチームでの分析等を行うが、実務補習生が相手の考えを理解した上で自らの知識や経験を再構築し、分かりやすく伝えるアウトプット能力を向上させることを目的とする。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 販売の講義において習得した基礎的な専門知識や自らの実務経験に基づくスキルを活用して、アウトプット能力の向上を図る。 2. 以下のようなプロセスをもってゼミナールを進める。 <ul style="list-style-type: none"> ・チームにおける役割分担及び時間配分を決定する ・ゼミナールの出題テーマをよく理解し、チーム内で深掘して論点分析等を行う ・自分の知識や経験に基づく意見を述べるとともに、同じチーム内の他の補習生の意見・考えを理解しながら議論を続ける ・発表事項を取り纏める ・他のチームに対して発表を行う ・他のチームの発表を聞き、自ら若しくはチームとしての意見を述べる 3. 販売のゼミナールを通じて、チーム内若しくは他チームの相手の立場や考え方を理解し、様々な角度から物事を考えることのできる柔軟な思考の土台となる幅広い専門知識、教養等を学ぶ。 4. 販売に係る基礎的知識への理解を更に深める。《会計・監査》 									
キーワード 特になし									
到達目標 <p>ゼミナールにおいては、議論や発表を行うにあたりテキスト・資料に基づきチームでの分析等を実施し、実務補習生が相手の考えを理解した上で自らの知識や経験を再構築し、分かりやすく伝えるアウトプット能力が向上することを到達目標とする。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 各科目の講義において習得した基礎的な専門知識や自らの実務経験に基づくスキルを活用して、アウトプット能力が向上する。 2. チーム内若しくは他チームの相手の立場や考え方を理解し、様々な角度から物事を考えることのできる柔軟な思考の土台となる幅広い専門知識、教養等が身につく。 3. 販売に係る基礎知識への理解を更に深めることが出来る。 									
参考文献 監査 332「販売」の講義教材									