

◆薩摩國シティセールス大学の目標

- ①新しい時代を切り拓いてきた「薩摩國」の熱きスピリッツを持つ、シティセールス人材を発掘、育成し、地域の未来を支える産業振興の実現に寄与する
- ②地域資源を掘り起し、磨きをかけ、誇りを持って内外に薩摩川内市を売り込み（＝シティセールス）、地域振興を実現するために官・民が共に学び、実践し、「稼ぐ力・戦う力」を身に付ける
- ③シティセールス始動10周年となる平成32年に、大学の集大成として活動成果と今後の目標を広く内外に発信するシンポジウムを開催。シティセールス先進地＝薩摩川内市をアピールする

◆各部・コースの学習計画

1	学部	スポーツ
2	学科	国体おもてなし
3	対象	統一したマナー及び接遇に努めることができ、市独自の「ふるまい品」等の商品開発ができる人材
4	目的	市独自の「おもてなし」をセールスとし、「燃ゆる感動かごしま国体」が印象に残る大会となることはもとより、国体を契機として「交流人口」の増加を図る
5	科目概要	地元の食材を使用した会場での「ふるまい」、選手・競技関係者を直接受け入れる方々の接遇対応マナーの向上
6	学習内容	おもてなしマイスターや接遇講師を招き、市実行委員会全体の研修を行う ふるまいメニューの提案・試作を行い検証する
7	商圏	おもてなし品のふるまいは、各競技会場に来場された観客や選手を対象に行う 特に県外からの来場者に対してアピールする 選手・競技関係者には宿泊所でのおもてなしに力を入れる
8	講座開催回数	年度間講座4回
9	到達目標	2018年度までに、接遇・マナー研修、おもてなし研修を実施及びふるまいメニューの提案 2019年度までに、リハーサル大会でのおもてなし(接遇・マナー研修で学んだことの実践、ふるまい品) 将来的に、リハーサル大会での反省・改善点を修正し、本大会の成功と大会後の「交流人口」の増加
10	参加人員	20名
11	担当課・G・担当者	国体推進課 国体企画グループ 本
12	定性目標	選手・競技関係者の受け入れ計画完成。受け入れ団体の接遇・マナー研修の継続 おもてなし品の試作完成
13	定量目標	本大会までに接遇研修を受け、おもてなしに特化した人材30名育成 大会後の「交流人口」の増加

◆学習計画

	日付	テーマ	講師	学習内容	到達目標
第1回	6/6	今後の実施計画について	林田 暢明 氏	今後の実施計画についてグループディスカッション	今後の計画に必要なおもてなしについての計画策定
第2回	9/18	ふるまいメニューについて	国体推進課	ふるまいメニューの選定、品数の検討	各会場ごとのふるまいメニュー(案)、品数(案)の決定 おもてなし専門委員会への提言
第3回	11/14	地域の観光情報について	観光CS課	各地域ごとの観光情報について学ぶ	本市の観光情報を知ることによる、おもてなしに向けた意識の向上
第4回	2/14	今年度活動実績と来年度の実施計画について	林田 暢明 氏	今年度の実績報告と来年度の実施計画策定	今年度の活動を振り返り、来年度のリハーサル大会等へ向けた実践的な取り組みについての計画策定