

授業 5-3 顧客課題を深掘りする：職業別ニーズ発見ワーク			
ねらい	顧客を設定することで得られる課題をもとに、その人が欲しがらる商品やサービスを考えさせ、実社会に存在する商品やサービスとの類似性を見付け、他にはない新たな価値を創造させる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項
導入 3分	1 前時の振り返りと本時の学習内容の確認	
	・ 前時を振り返らせる。 ・ ねらいを説明する。	・ 状況・動機・効果から顧客の課題が理解できることを振り返らせる。
展開 42分	2 [ワーク①]選んだ職業の人が欲しがらる商品やサービスを考え、発表しよう。	
	(3)選択した職業から考えられる状況・動機・期待される効果について考えさせる。 (1)商品名またはサービス名を記入させる。 (2)商品概要をまとめさせる。 (4)類似商品を調べ記入させる。 (5)独自性を考え、まとめさせる。 (個人30分)(グループ共有12分)	・ グループ共有 (1人3分×4=12分)
まとめ 5分	3 [ワーク②]本時の振り返り	
	・ 本時の気づきを記入させる。 (個人5分)	