

生徒会営業部

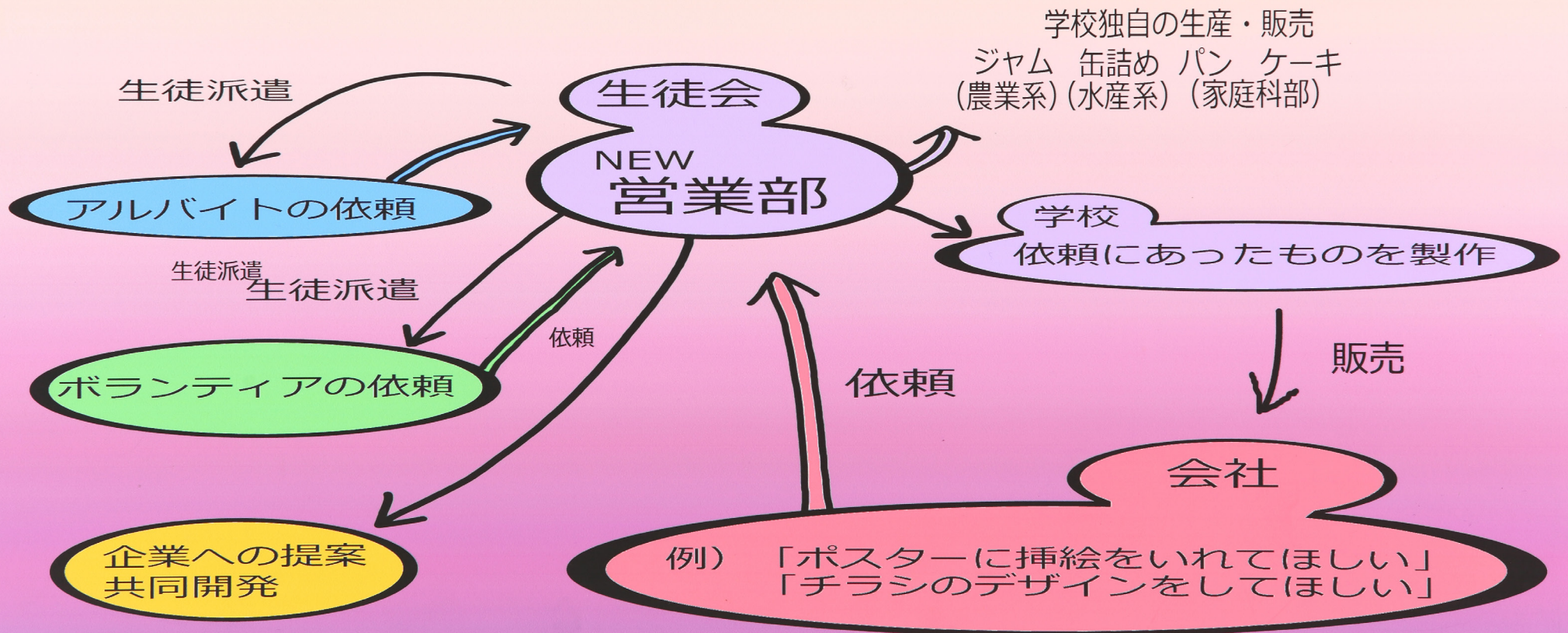
生徒会の新しい活動として営業活動を取り入れ、営業分野を担当する
その学校が持っている**特長・特色**を地域の**社会に売る**

会社が、学校（生徒会営業部）に依頼する
手を組む（**契約**） = 共同制作



生徒が作る（完成したものを提出）
仕事完了（宣伝になる）

商業科、水産科、畜産科等、学校の特長を生かした製品を作り販売する。
部活動（美術部・写真部・情報処理部・華道部・吹奏楽部・家庭科部）等に仕事やボランティアの依頼をする。）



就職をする人の増加に伴い求められる技能を育てる。

その学校での新しい特徴を見つけることができる。

学校の特色を生かしてきていない。

学校の特色を広める機会が少ない。

学校は閉鎖的な場所で、地域社会に情報発信・交流する機会がない。

その学校の特色・特徴となるものが発展する

個人や団体での技術の進歩につながる

特徴を生かした作品をつくりあげることができる

地域社会への貢献

商業的な感覚を養う

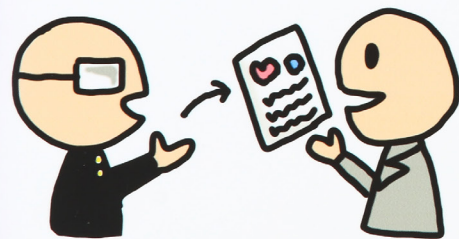
自分の進みたい進路のひとつになる。(進路を見つける手立てになる)

営業面では商業力向上につながる(客に対して対応できる・会社の仕組みを知る)

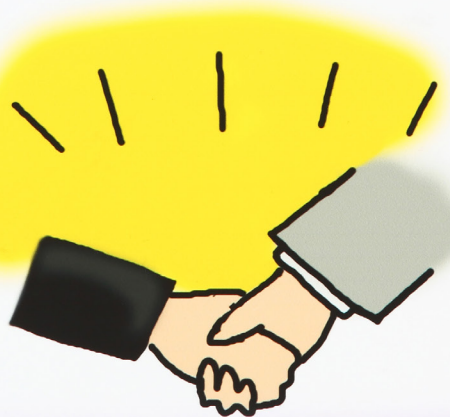
新たな生徒会の役割

<図>

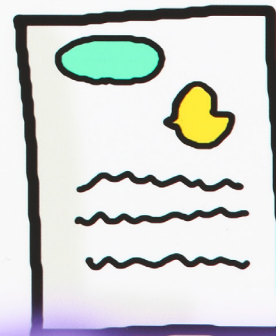
企業とのタイアップで商品の開発も！



契約



●●会社
▲▲学校



共同開発