

科目名	販売士検定対策講座						年度	2026	
英語科目名	Retail Marketing Seminar						学期	前期	
学科・学年	スポーツ健康学科 スポーツビジネスコース 1年次	必/選	選	時間数	30	単位数	2	種別※	講義
担当教員	山田 学	教員の実務経験		無	実務経験の職種				

**【科目の目的】**

販売士3級受験を行う知識を習得する講座です。販売士3級を受験し、合格することを目的とします。

**【科目の概要】**

販売士検定資格の取得に向けた試験対策授業を行います。

**【到達目標】**

- A、小売の種類について説明、理解できる
- B、マーチャンダイジングについて説明、理解出来る
- C、ストアオペレーションについて説明、理解出来る
- D、マーケティングについて説明、理解出来る
- E、販売経営管理について説明、理解出来る

**【授業の注意点】**

基礎知識の習得の観点から、授業中の私語や受講態度などには厳しく対応します。理由のない遅刻や欠席は認めません。また、授業時数の4分の3以上出席しない者は定期試験を受験することができません。

評価基準＝ルーブリック

ルーブリック 評価	レベル3 優れている		レベル2 ふつう		レベル1 要努力
到達目標 A	小売の種類について説明、理解できる		小売の種類について理解できる		小売の種類について理解できない
到達目標 B	マーチャンダイジングについて説明、理解出来る		マーチャンダイジングについて理解出来る		マーチャンダイジングについて理解出来ない
到達目標 C	ストアオペレーションについて説明、理解出来る		ストアオペレーションについて理解出来る		ストアオペレーションについて理解出来ない
到達目標 D	マーケティングについて説明、理解出来る		マーケティングについて理解出来る		マーケティングについて理解出来ない
到達目標 E	販売経営管理について説明、理解出来る		販売経営管理について理解出来る		販売経営管理について理解出来ない

**【教科書】**

授業に必要な教材資料等については教員にて準備・配布する。参考書等を使用する場合には授業内にて指示する。

**【参考資料】**

**【成績の評価方法・評価基準】**

成績評価については、筆記もしくはレポートによる試験結果（中間/期末/定期的な提出物など）30%、授業中の参加姿勢/学習意欲（リーダーシップ、積極性、学習に対する向上努力など）30%、出席状況40%とし、授業内における達成度・到達度を総合的に判断して行います。なお、成績評価を受けるためには、全授業の75%以上の出席が必要となります。

※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。

科目名		販売士検定対策講座			年度	2026
英語表記		Retail Marketing Seminar			学期	前期
回数	授業テーマ	各授業の目的	授業内容	到達目標＝修得するスキル	評価方法	自己評価
1	オリエンテーション	授業内容の把握	1 授業説明 目標	授業の内容を理解できる この授業での修得スキルは何か理解できる 検定内容を理解できる	3	
2	小売の種類①	小売業とは何か	1 小売業の学習範囲 2 小売業の定義 3 中小小売業の現状役割	学習範囲を理解できる 定義を理解できる 現状、役割を理解できる	3	
3	小売の種類②	組織小売業の 定義と特徴	1 組織小売業とは 2 目的とメリット 3 チェーンストア	組織小売業を理解できる 目的とメリットを理解できる 基本的な役割を理解できる	3	
4	小売の種類③	小売業態の 基本的役割	1 基本知識 2 店舗形態 3 その他の形態	基本知識を理解できる 様々な形態を理解できる その他の形態を理解できる	3	
5	マーチャンダイジ ング①	マーチャンダイジ ングとは①	1 商品とは 2 MDとは 3 商品計画・DP	商品について理解できる MDについて理解できる 商品計画・DPを理解できる	3	
6	マーチャンダイジ ング②	マーチャンダイジ ングとは②	1 販売計画と仕入 2 在庫管理 3 商品管理	販売計画と仕入を理解できる 在庫管理を理解できる 商品管理を理解できる	3	
7	ストアオペレーシ ョン①	店舗運営について①	1 基本知識 2 包装・のし紙	基本知識を理解できる 包装・のし紙の包み方を理解できる	3	
8	ストアオペレーシ ョン②	店舗運営について②	1 業務管理 2 顧客心理 3 接客技術	業務管理を理解できる 顧客心理を理解できる 接客技術を理解できる	3	
9	マーケティング①	マーケティングとは①	1 基本知識 2 顧客満足 3 販売促進	基本知識を理解できる 顧客満足を理解できる 販売促進を理解できる	3	
10	マーケティング②	マーケティングとは②	1 商圏と競争 2 売り場づくり 3 まとめ	商圏と競争について理解できる 売り場づくりを理解できる マーケティングについて説明できる	3	
11	販売経営管理①	販売経営管理とは①	1 人間関係 2 コミュニケーション 3 法令知識	接客マナーを理解できる クレームや返品の対応方法を理解できる 法令知識を理解できる	3	
12	販売経営管理②	販売経営管理とは②	1 販売事務・決算 2 店舗管理① 3 店舗管理②	売り上げ・決算など 計数管理を理解できる 金券類・金銭管理を理解できる 万引き防止対策・衛生管理を理解できる	3	
13	販売士3級知識確認	まとめ	1 検定について 2 科目について 3 詳細	検定科目内容を理解できる 科目内容を理解できる 検定の詳細（受験料、日程）を理解できる	3	
14	検定対策	過去問題	1 過去問題から見える出題 傾向を説明	過去問題練習	1	
15	検定対策	過去問題	1 過去問題から見える出題 傾向を説明	過去問題練習	1	

評価方法：1. 小テスト、2. パフォーマンス評価、3. その他  
自己評価：S：とてもよくできた、A：よくできた、B：できた、C：少しできなかった、D：まったくできなかった  
備考 等