

2023年度 日本工学院専門学校											
情報ビジネス科/ホテルコース、秘書・事務コース											
販売士 1											
対象	1 年次	開講期	後期	区分	選択	種別	講義	時間数	60	単位	4
担当教員	大野田 和弘			実務経験	有	職種	法人代表				
担当教員紹介											
担当教員は、30年間、ICTビジネス系の専門学校に所属し、ICTの知識や技術、資格試験対策、マネジメント系の知識や演習などの講師経験を持つ。また、企業相談役・研修講師として、マネジメントや人財評価・育成などの研修を数多く経験している。さらに、異業種交流会や法人会、NPOの理事として、地域のビジネス活性化にも寄与している。											
授業概要											
店舗で販売員として仕事をするには、販売技術や接客技術はもちろん、在庫管理やマーケティング、労務・経営管理にいたるまで、幅広く実践的な専門知識が必要である。小売業の種類、マーチャンダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理などを理解し、販売はもとより、企画や営業に求められるあらゆるノウハウが必要となる。											
到達目標											
マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解する。接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につける。また 商工会議所主催のリテールマーケティング（販売士）検定 3 級合格を目指す。											
授業方法											
内容について説明、それに沿った問題を解き、解説しながら授業を進める。											
成績評価方法											
試験・課題	70%	試験と課題を総合的に評価する									
平常点	30%	積極的な授業参加度、授業態度によって評価する									
履修上の注意											
この授業では、説明に合わせた問題を多く解き、その問題の解説をしながら進めていくものである。授業中の私語や受講態度などには厳しく対応する。理由のない遅刻や欠席は認めない。また、授業時数の 4 分の 3 以上出席しない者は試験を受験することができない。授業の進捗状況により内容が前後する場合もある。											
教科書教材											
毎回レジュメ・資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。											
回数	授業計画										
第1回	小売業の種類（１）			流通における小売業の基本的役割を理解できる							
第2回	小売業の種類（２）			流通経路別小売業の基本的役割を理解できる							
第3回	小売業の種類（３）			形態別小売業の基本的役割を理解できる							
第4回	小売業の種類（４）			店舗形態別小売業の基本的役割を理解できる							
第5回	小売業の種類（５）			チェーンストアの基本的役割を理解できる							

2023年度 日本工学院専門学校		
情報ビジネス科/ホテルコース、秘書・事務コース		
販売士 1		
第6回	ストアオペレーション（1）	商業集積の基本的役割と仕組みを理解できる
第7回	ストアオペレーション（2）	商品の基本知識を理解できる
第8回	マーチャンダイジング（1）	マーチャンダイジングの基本を理解できる
第9回	販売・経営管理（1）	商品計画の基本を理解できる
第10回	販売・経営管理（2）	仕入計画の基本的役割を理解できる
第11回	販売・経営管理（3）	在庫管理の基本的役割を理解できる
第12回	販売・経営管理（4）	販売管理の基本的役割を理解できる
第13回	販売・経営管理（5）	価格設定の基本的考え方を理解できる
第14回	販売・経営管理（6）	利益追求の基本知識を理解できる
第15回	まとめ	これまでの授業の振り返り