

2020年度 日本工学院八王子専門学校											
スポーツ健康学科 ビジネスコース											
販売士検定対策講座 1											
対象	1年次	開講期	前期	区分	必	種別	講義	時間数	30	単位	2
担当教員	山本邦雄			実務 経験	有	職種	販売士1級保持				
授業概要											
リテールマーケティング（販売士）検定試験に求められる基礎知識を習得します。											
到達目標											
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、合格することを目標とします。											
授業方法											
販売士3級取得に必要な基礎知識を学びます。											
成績評価方法											
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。											
履修上の注意											
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。											
教科書教材											
毎回レジュメ・資料を配布します。											
回数	授業計画										
第1回	オリエンテーション：本科目の学習目標について理解します。										
第2回	小売の類型①：小売の類型について演習と解説を通して理解します。										
第3回	小売の類型②：小売の類型について演習と解説を通して理解します。										

販売士検定対策講座 1

第4回	小売の種類③：小売の種類について演習と解説を通して理解します。
第5回	マーチャダイジング①：マーチャダイジングについて演習と解説を通して理解します。
第6回	マーチャダイジング②：マーチャダイジングについて演習と解説を通して理解します。
第7回	ストアオペレーション①：ストアオペレーションについて演習と解説を通して理解します。
第8回	ストアオペレーション②：ストアオペレーションについて演習と解説を通して理解します。
第9回	マーケティング①：マーケティングについて演習と解説を通して理解します。
第10回	マーケティング②：マーケティングについて演習と解説を通して理解します。
第11回	販売経営管理①：販売経営管理について演習と解説を通して理解します。
第12回	販売経営管理②：販売経営管理について演習と解説を通して理解します。
第13回	販売士3級知識確認：演習と解説を通して販売士3級試験に合格するための基礎知識と解答方法を習得します。
第14回	販売士3級知識確認：演習と解説を通して販売士3級試験に合格するための基礎知識と解答方法を習得します。
第15回	まとめ：全体のまとめとテスト解説を通して、重要ポイントを確認・習得します。