

日本工学院専門学校	開講年度	2020年度	科目名	販売士 2	
科目基礎情報					
開設学科	情報ビジネス科	コース名	コース共通	開設期	前期
対象年次	2年次	科目区分	選択	時間数	60時間
単位数	4単位	開講時間	金曜 1～4時限目	授業形態	講義
教科書/教材	販売士テキスト/商工会議所				
担当教員情報					
担当教員	大野田 和弘		実務経験の有無・職種	有・法人代表	
学習目的					
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					
商工会議所主催のリテールマーケティング（販売士）検定 2 級合格 マーケティング、マーチャンダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけ、販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントする人材を目指す。					
教育方法等					
授業概要	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。				
注意点	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。				
評価方法	種別	割合	備 考		
	試験・課題	70%	試験と課題を総合的に評価する		
	小テスト				
	レポート				
	成果発表 （口頭・実技）				
	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		
授業計画（1 回～1 5 回） 1 回（ 4 ）時間 ※45分を1時間とする					
回	授業内容		各回の到達目標		
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		
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		
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		
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		
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		
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		
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		
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		
9 回	販売・経営管理（1）		商品計画の基本を理解できる		
1 0 回	販売・経営管理（2）		仕入計画の基本的役割を理解できる		
1 1 回	販売・経営管理（3）		在庫管理の基本的役割を理解できる		
1 2 回	販売・経営管理（4）		販売管理の基本的役割を理解できる		
1 3 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		
1 4 回	販売・経営管理（6）		利益追求の基本知識を理解できる		
1 5 回	まとめ		これまでの授業の振り返り		