

|                                                                                                                                                                   |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----|----|----------|---|----|--------------|-----|----|----|---|
| 2021年度 日本工学院八王子専門学校                                                                                                                                               |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 情報ビジネス科                                                                                                                                                           |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 販売演習 1                                                                                                                                                            |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 対象                                                                                                                                                                | 1 年次                                 | 開講期 | 通年 | 区分       | 選 | 種別 | 講義+<br>演習    | 時間数 | 30 | 単位 | 2 |
| 担当教員                                                                                                                                                              | 石原美由紀                                |     |    | 実務<br>経験 | 有 | 職種 | パソコンインストラクター |     |    |    |   |
| 授業概要                                                                                                                                                              |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 販売員にとって必要となる接遇やマナー、売り込み戦略などを実践的に経験する。                                                                                                                             |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 到達目標                                                                                                                                                              |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 演習を通じて、印象の良い商品の陳列方法、お店の雰囲気にあったディスプレイ選定、購買意欲をくすぐるPOPなどの作成ができ、お客様に対する言葉遣いや商品の説明力、購買ニーズの聞き取りなどを理解でき、接客サービスである「販売スキル」を身につけることができる。                                    |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 授業方法                                                                                                                                                              |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 実際の商品をつかい、実践的に陳列したり、POPの作成などを行う。また、ロールプレイングを通じて、商品を販売する。その際にはお客様に対する言葉遣い、商品の説明などを実践し、「販売スキル」の向上を図る。                                                               |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 成績評価方法                                                                                                                                                            |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 授業への取り組み等を総合的に評価する。                                                                                                                                               |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 履修上の注意                                                                                                                                                            |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 販売員になったつもりで授業を受けること。接客の基本である、「顧客の気持ちになって考える」ことを意識して、学んだことを実践すること。講義中の私語や受講態度などは厳しく対応する。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評価をつけることができない。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                                                                                                                                                             |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 事前に研修先情報として、資料を配布する。                                                                                                                                              |                                      |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 回数                                                                                                                                                                | 授業計画                                 |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 第1回                                                                                                                                                               | ガイダンス(授業概要、進め方、目的が理解できる)             |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 第2回                                                                                                                                                               | 販売力向上のポイント（1）（商品を決める、商品の情報が理解できる）    |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |
| 第3回                                                                                                                                                               | 販売力向上のポイント（2）（商品についての陳列方法、POPが作成できる） |     |    |          |   |    |              |     |    |    |   |

|                     |                                       |
|---------------------|---------------------------------------|
| 2021年度 日本工学院八王子専門学校 |                                       |
| 情報ビジネス科             |                                       |
| 販売演習 1              |                                       |
| 第4回                 | 販売力向上のポイント（3）（商品についての接客シュミレーションができる）  |
| 第5回                 | 実践演習（1）（実際に商品が陳列できる）                  |
| 第6回                 | 実践演習（2）（実際に商品が陳列できる）                  |
| 第7回                 | 接客応対（1）（接客における言葉遣いが理解できる）             |
| 第8回                 | 接客応対（2）（接客における商品の説明ができる）              |
| 第9回                 | 実践演習（3）（販売員として実際に接客することができる）          |
| 第10回                | 実践演習（4）（販売員として実際に接客することができる）          |
| 第11回                | 学外の店舗見学（1）（実際の店舗に出向き、スタッフの接客応対が理解できる） |
| 第12回                | 学外の店舗見学（2）（実際の店舗に出向き、スタッフの接客応対が理解できる） |
| 第13回                | 店舗見学のレポート作成（1）（店舗見学のレポートを纏めることができる）   |
| 第14回                | 店舗見学のレポート作成（2）（店舗見学のレポートを纏めることができる）   |
| 第15回                | 発表会（纏めたレポートが発表できる）                    |