

2021年度 日本工学院八王子専門学校											
スポーツ健康学科三年制 スポーツビジネスコース											
販売演習 2											
対象	2年次	開講期	前期	区分	選	種別	実習	時間数	30	単位	2
担当教員	石川和希			実務 経験	有	職種	スポーツ用品メーカー営業				
授業概要											
販売についての接遇、接客対応事例を紹介。また、商品の名称などを紹介。											
到達目標											
実践的に販売、接客を身につけ、地域プロジェクトやプロジェクトアサインメントなどの外部の方と関わる機会が多い科目などに発揮できることを目指す。											
授業方法											
接客方法や、商品知識を身につけ、クラス内でペアなどを組み、接客の仕方を学んでいく。											
成績評価方法											
成績評価については、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）40%、試験結果（実技試験/中間/期末/定期的な提出物など）30%、出席状況30%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											
学生間・教員と学生のコミュニケーションを重視します。キャリア形成の観点から、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。授業に出席するだけでなく、社会への移行を前提とした受講マナーで授業に参加することを求めます（詳しくは、最初の授業で説明）。社会の動きや大学生の状況などを概説するので、自分でも、情報を収集し、起こっている事象の原因や今後の推移について考えます											
教科書教材											
特になし											
回数	授業計画										
第1回	授業ガイダンス										
第2回	接客について										
第3回	接遇：接客マナーについて										

販売演習 2

第4回	販売員・業界用語について
第5回	ファッション用語について①
第6回	ファッション用語について②
第7回	実店舗とオンラインショップについて
第8回	販売実践トレーニング
第9回	販売実践トレーニング
第10回	販売実践トレーニング
第11回	販売実践トレーニング
第12回	販売実践トレーニング
第13回	テスト
第14回	テスト
第15回	レポート・まとめ