

2022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+演習	時間数	30	単位	2
担当教員	加藤 秀樹			実務経験	無	職種					
授業概要											
接遇やマナー、売り込み戦略など、学習したことを実践的に体験します。											
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）										

2022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）