

2022年度 日本工学院八王子専門学校											
情報ビジネス科											
販売士 2											
対象	2 年次	開講期	前期	区分	選	種別	講義	時間数	60	単位	4
担当教員	山田			実務 経験	無	職種					
授業概要											
販売に必要な商品知識や販売技術、仕入や在庫管理などを学び、検定合格を目指す。											
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 級合格を目指す。											
授業方法											
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。											
成績評価方法											
試験、課題、小テスト等を総合的に評価する。											
履修上の注意											
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。											
教科書教材											
販売士テキスト/商工会議所											
回数	授業計画										
第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）										
第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）										
第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）										

2022年度 日本工学院八王子専門学校	
情報ビジネス科	
販売士 2	
第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）
第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）
第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）
第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）
第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）
第9回	販売・経営管理（１）（商品計画の基本を理解できる）
第10回	販売・経営管理（２）（仕入計画の基本的役割を理解できる）
第11回	販売・経営管理（３）（在庫管理の基本的役割を理解できる）
第12回	販売・経営管理（４）（販売管理の基本的役割を理解できる）
第13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）
第14回	販売・経営管理（６）（利益追求の基本知識を理解できる）
第15回	まとめ(これまでの授業の振り返り)