

2022年度 日本工学院専門学校											
情報ビジネス科											
ショッピング販売演習											
対象	2 年次	開講期	後期	区分	選択	種別	実習	時間数	60	単位	2
担当教員	大野田 和弘			実務経験	有	職種	法人代表				
担当教員紹介											
担当教員は、30年間、ICTビジネス系の専門学校に所属し、ICTの知識や技術、資格試験対策、マネジメント系の知識や演習などの講師経験を持つ。また、企業相談役・研修講師として、マネジメントや人財評価・育成などの研修を数多く経験している。さらに、異業種交流会や法人会、NPOの理事として、地域のビジネス活性化にも寄与している。											
授業概要											
様々な手法から有益な情報を探し出し、実業務に役立てる取り組み方法を学ぶ。											
到達目標											
様々な販売手法を理解し、企画から運営までできることを目標とする。											
授業方法											
パソコンを使用してeコマース（電子商取引）を体感する。											
成績評価方法											
試験・課題	90%	試験と課題を総合的に評価する									
平常点	10%	積極的な授業参加度、授業態度によって評価する									
履修上の注意											
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。 授業の進捗状況により、内容が前後する場合がある。											
教科書教材											
毎回レジュメ・資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。											
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							
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							

2021年度 日本工学院専門学校		
情報ビジネス科		
ショップ販売演習		
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