

|                                                                                                                                                                    |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|------------------------|----|------|----|----|------|-----|----|----|---|
| 2022年度 日本工学院専門学校                                                                                                                                                   |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 情報ビジネス科                                                                                                                                                            |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 販売士 2                                                                                                                                                              |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 対象                                                                                                                                                                 | 2 年次                            | 開講期                    | 前期 | 区分   | 選択 | 種別 | 講義   | 時間数 | 60 | 単位 | 4 |
| 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                                                                                                                                                               |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 店舗で販売員として仕事をするには、販売技術や接客技術はもちろん、在庫管理やマーケティング、労務・経営管理にいたるまで、幅広く実践的な専門知識が必要である。小売業の類型、マーチャンダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理などを理解し、販売はもとより、企画や営業に求められるあらゆるノウハウが必要となる。 |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 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<br>マーケティング、マーチャンダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけ、販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントする人材を目指す。                                      |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 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                                                                                                                                                              | 70%                             | 試験と課題を総合的に評価する         |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 平常点                                                                                                                                                                | 30%                             | 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                                                                                                                                                             |                                 |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| この授業では、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。<br>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    |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |
| 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   |                        |    |      |    |    |      |     |    |    |   |

| 2022年度 日本工学院専門学校 |                                    |
|------------------|------------------------------------|
| 情報ビジネス科          |                                    |
| 販売士 2            |                                    |
| 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                   |