

## 情報ビジネス科

## 販売士 1

対象	1年次	開講期	後期	区分	選	種別	講義	時間数	60	単位	4
担当教員	山田学			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、検定合格を目指します。

## 到達目標

マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業で必要な基礎知識・技能を理解する。接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につける。また商工会議所主催のリテールマーケティング（販売士）検定3級合格を目指す。

## 授業方法

問題を解答し、その後で問題の趣旨、解答のポイントの解説を行うものとする。

## 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る。授業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もある。

## 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）
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)