

2023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。小売業の種類、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 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。 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										

2023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