	科目名	販売演習 1						年度	2024	
ĺ	英語科目名	Sales Seminar 1						学期	通年	
ĺ	学科・学年	情報ビジネス科 1年次	選択	選	時間数	30	単位数	2	種別※	演習
ĺ	担当教員	加藤秀樹 教員の実務経験		無	実務経験	険の職種				

【科目の目的】

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。

【科目の概要】

接遇やマナー、売り込み戦略など、学習したことを実践的に体験します。

【到達目標】

A・・・流通・小売業で必要な知識を理解する B・・・接客について理解する C・・・売り場作りについて理解する D・・・販売について理解する E・・・経営管理について理解する

【授業の注意点】

学生が主体的に取り組む姿勢を重視する

	The first Mark Control of the Contro							
評価基準=ルーブリック								
ルーブリック	レベル 5	レベル4	レベル 3	レベル2	レベル1			
評価	優れている	よい	ふつう	あと少し	要努力			
到達目標 A	流通・小売業について 理解でき、他者に指導 ができる		流通・小売業について 理解できる		流通・小売業について 理解出来ていない			
到達目標 B	接客について理解で き、他者に指導ができ る	接客について理解でき、他者に説明ができる	接客について理解できている	接客について知っている	接客について理解できていない			
到達目標 C	売りが作りについて理 解でき、他者に指導が できる	売りが作りについて理 解でき、他者に説明が できる	売りが作りについて理 解できている		売りが作りについて理 解できていない			
到達目標 D	販売について理解で き、他者に指導ができ る	販売について理解で き、他者に説明ができ る	販売について理解でき ている	販売について知ってい る	販売について理解でき ていない			
到達目標 E	経営管理について理解 でき、他者に指導がで きる	経営管理について理解 でき、他者に説明がで きる	経営管理について理解 できている	経営管理について知っ ている	経営管理について理解 できていない			

【教科書】

必要に応じてプリント資料を配布する。

【参考資料】

【成績の評価方法・評価基準】

授業への取り組み、課題レポート等を総合的に評価する。

※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。

科目名		販売演習 1					2024	
英語表記		Sales Seminar 1					!年	
回数	授業テーマ	各授業の目的	各授業の目的 授業内容 到達目標=修得するスキル			評価方法	己評	
1	小売業	小売業の種類	1 流通における小売業の役割	小売業の基本的役割を理解する		3		
5	小売業	小売業の種類	1 流通経路別小売業の役割	流通経路別小売業の役割を理解する		3		
3	小売業	小売業の種類	1 形態別小売業の役割 形態別小売業の役割を理解する			3		
4	小売業	小売業の種類	1 店舗別小売業の役割	店舗別小売業の役割を理解する				
5	小売業	1 チェーンストアの役割 チェーンストアの役割を理解する 小売業の種類				3		
6	ストアオペテーション	ストアオペテーション	1 商業集積の基本的役割	商業集積の基本的役割を理解する		3		
7	ストアオペテーション	ストアオペテーション	1 商品の基本知識	商品の基本知識を理解する		3		
8	マーチャンダイジング	マーチャンダイジング	1マーチャンダイジング	マーチャンダイジングを理解する		3		
9	販売・経営管理	販売・経営管理	1 商品計画	商品計画を理解する		3		
10	販売・経営管理	販売・経営管理	1 仕入計画	仕入計画を理解する		3		
11	販売・経営管理	販売・経営管理	1 在庫管理	在庫管理を理解する		3		
12	販売・経営管理	販売・経営管理	1 販売管理	販売管理を理解する		3		
13	販売・経営管理	販売・経営管理	1 価格設定	価格設定を理解する		3		
14	販売・経営管理	販売・経営管理	1 利益追求	利益追求を理解する		3		
15	まとめ	まとめ	1 まとめ			3		

評価方法:1.小テスト、2.パフォーマンス評価、3.その他

自己評価:S:とてもよくできた、A:よくできた、B:できた、C:少しできなかった、D:まったくできなかった

備考 等