

科目名	販売士検定対策講座								年度	2024
英語科目名	Retail Marketing Test Preparation Course								学期	前期
学科・学年	スポーツ健康学科 スポーツビジネスコース 1年次	必／選	必	時間数	30	単位数	2	種別※	講義	
担当教員	山田 学	教員の実務経験		無	実務経験の職種					
【科目の目的】 販売士3級受験を行う知識を習得する講座です。販売士3級を受験し、合格することを目的とします。										
【科目の概要】 販売士検定資格の取得に向けた試験対策授業を行います。										
【到達目標】 A、小売の類型について説明、理解できる B、マーチャンダイジングについて説明、理解出来る C、ストアオペレーションについて説明、理解出来る D、マーケティングについて説明、理解出来る E、販売経営管理について説明、理解出来る										
【授業の注意点】 基礎知識の習得の観点から、授業中の私語や受講態度などには厳しく対応します。理由のない遅刻や欠席は認めません。また、授業時間の4分の3以上出席しない者は定期試験を受験することができません。										
評価基準＝ルーブリック										
ルーブリック 評価	レベル3 優れている		レベル2 ふつう				レベル 1 要努力			
到達目標 A	小売の類型について説明、理解できる		小売の類型について理解できる				小売の類型について理解できない			
到達目標 B	マーチャンダイジングについて説明、理解出来る		マーチャンダイジングについて理解出来る				マーチャンダイジングについて理解出来ない			
到達目標 C	ストアオペレーションについて説明、理解出来る		ストアオペレーションについて理解出来る				ストアオペレーションについて理解出来ない			
到達目標 D	マーケティングについて説明、理解出来る		マーケティングについて理解出来る				マーケティングについて理解出来ない			
到達目標 E	販売経営管理について説明、理解出来る		販売経営管理について理解出来る				販売経営管理について理解出来ない			
【教科書】 授業に必要な教材資料等については教員にて準備・配布する。参考書等を使用する場合には授業内にて指示する。										
【参考資料】										
【成績の評価方法・評価基準】 成績評価については、筆記もしくはレポートによる試験結果（中間/期末/定期的な提出物など）30％、授業中の参加姿勢/学習意欲（リーダーシップ、積極性、学習に対する向上努力など）30％、出席状況40％とし、授業内における達成度・到達度を総合的に判断して行います。なお、成績評価を受けるためには、全授業の75％以上の出席が必要となります。										
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。										

科目名		販売士検定対策講座				年度	2024
英語表記		Retail Marketing Test Preparation Course				学期	前期
回数	授業テーマ	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	自己評価
1	オリエンテーション	授業内容の把握	1	授業説明 目標	授業の内容を理解できる	3	
			2		この授業での修得スキルは何か理解できる		
			3		検定内容を理解できる		
2	小売の種類①	小売業とは何か	1	小売業の学習範囲	学習範囲を理解できる	3	
			2	小売業の定義	定義を理解できる		
			3	中小小売業の現状役割	現状、役割を理解できる		
3	小売の種類②	組織小売業の 定義と特徴	1	組織小売業とは	組織小売業を理解できる	3	
			2	目的とメリット	目的とメリットを理解できる		
			3	チェーンストア	基本的な役割を理解できる		
4	小売の種類③	小売業態の 基本的役割	1	基本知識	基本知識を理解できる	3	
			2	店舗形態	様々な形態を理解できる		
			3	その他の形態	その他の形態を理解できる		
5	マーチャンダイ ジング①	マーチャンダイジ ングとは①	1	商品とは	商品について理解できる	3	
			2	MDとは	MDについて理解できる		
			3	商品計画・DP	商品計画・DPを理解できる		
6	マーチャンダイ ジング②	マーチャンダイジ ングとは②	1	販売計画と仕入	販売計画と仕入を理解できる	3	
			2	在庫管理	在庫管理を理解できる		
			3	商品管理	商品管理を理解できる		
7	ストアオペレ ーション①	店舗運営について①	1	基本知識	基本知識を理解できる	3	
			2				
			3				
8	ストアオペレ ーション②	店舗運営について②	1	業務管理	業務管理を理解できる	3	
			2	顧客心理	顧客心理を理解できる		
			3	接客技術	接客技術を理解できる		
9	マーケティング①	マーケティングとは①	1	基本知識	基本知識を理解できる	3	
			2	顧客満足	顧客満足を理解できる		
			3	販売促進	販売促進を理解できる		
10	マーケティング②	マーケティングとは②	1	商圏と競争	商圏と競争について理解できる	3	
			2	売り場づくり	売り場づくりを理解できる		
			3	まとめ	マーケティングについて説明できる		
11	販売経営管理①	販売経営管理とは①	1	人間関係	接客マナーを理解できる	3	
			2	コミュニケーション	クレームや返品の対応方法を理解できる		
			3	法令知識	法令知識を理解できる		
12	販売経営管理②	販売経営管理とは②	1	販売事務・決算	売り上げ・決算など 計数管理を理解できる	3	
			2	店舗管理①	金券類・金銭管理を理解できる		
			3	店舗管理②	万引き防止対策・衛生管理を理解できる		
13	販売士3級知識 確認	まとめ	1	検定について	検定科目内容を理解できる	3	
			2	科目について	科目内容を理解できる		
			3	詳細	検定の詳細（受験料、日程）を理解できる		
14	検定対策	過去問題	1	過去問題から見える出 題傾向を説明	過去問題練習	1	
			2				
			3				
15	検定対策	過去問題	1	過去問題から見える出 題傾向を説明	過去問題練習	1	
			2				
			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							