

科目名		販売演習 1							年度	2024
英語科目名		Sales Exercise 1							学期	前・後期
学科・学年	情報ビジネス科 1年次		必／選	選	時間数	30	単位数	2	種別※	講義
担当教員	風間 恵			教員の実務経験		無	実務経験の職種		企業研修講師	
【科目の目的】										
この科目の目的は、学生が販売に関する基本的なスキルと知識を習得し、実際の店舗運営やオンラインショップでの販売活動において成功するための準備を行うことです。具体的には、商品や店舗の企画力を養い、お客様対応や接客力の向上を図り、実践的な販売演習を通じて販売業務全般に必要なスキルと知識を身につけることを目指します。										
【科目の概要】										
この科目では、販売に関する基本的なスキルと知識を養うための実技演習を行います。まずは事業計画や商品企画を通じて「企画力」を養い、その後はお客様対応や顧客満足度向上に焦点を当てて「接客力」を向上させていきます。さらに、実店舗やオンラインショップにおける運営に必要な知識や技術を習得し、販売業界でのキャリアの展望を考えます。										
【到達目標】										
企画力 接客力 オンラインショップ運営 実店舗運営 プレゼンテーションスキル										
【授業の注意点】										
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。授業の進捗状況により内容が前後する場合もある。										
評価基準＝ルーブリック										
ルーブリック 評価	レベル5 優れている	レベル4 よい	レベル3 ふつう	レベル2 あと少し	レベル1 要努力					
到達目標 A	新規かつ独自のビジネスアイデアを提案し、市場分析や需要予測を徹底的に実施している	新規で魅力的なビジネスアイデアを提案し、市場分析や需要予測を適切に実施している	ターゲット市場や需要を考慮してビジネスアイデアを提案し、市場分析を実施している	ビジネスアイデアが限定的であり、市場分析や需要予測に課題がある	ビジネスアイデアが不十分であり、市場分析や需要予測が不適切である					
到達目標 B	顧客ニーズを素早く把握し、誠実な態度で対応し、高い顧客満足度を確保している	顧客ニーズを把握し、誠実な態度で対応し、顧客満足度を高めている	顧客ニーズの把握と誠実な態度で対応し、顧客満足度を確保している	顧客ニーズの一部を把握し、対応に課題がある	顧客ニーズの把握や対応が不十分であり、顧客満足度が低い					
到達目標 C	ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスを最適化し、効果的なオンラインショップを運営している	ウェブデザインとユーザーエクスペリエンスを考慮したオンラインショップ運営を行っている	ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスの一部を考慮したオンラインショップ運営を行っている	オンラインショップ運営が限定的であり、ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスに課題がある	オンラインショップ運営が不足しており、ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスが不十分である					
到達目標 D	店内レイアウトや陳列方法に工夫があり、効果的な実店舗運営を行っている	店内レイアウトと陳列方法に配慮した実店舗運営を行っており、顧客の来店体験が良好である	店内レイアウトや陳列方法の一部に配慮した実店舗運営を行っており、来店体験が向上している	実店舗運営が限定的であり、店内レイアウトや陳列方法に改善の余地がある	実店舗運営が不足しており、顧客の来店体験が向上していない					
到達目標 E	チームでのプレゼンテーションが論理的で魅力的であり、ビジネスアイデアを効果的に伝えている	チームでのプレゼンテーションが論理的であり、ビジネスアイデアを明確に伝えている	チームでのプレゼンテーションが行われ、ビジネスアイデアを伝えている	チームでのプレゼンテーションが限定的であり、ビジネスアイデアの伝達に課題がある	プレゼンテーションが不十分であり、ビジネスアイデアの伝達が不明瞭である					
【教科書】										
【参考資料】										
必要に応じて資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。										
【成績の評価方法・評価基準】										
試験	50%	試験を実施して評価する								
平常点	50%	積極的な授業参加度、授業態度によって評価する								
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。										

