

学科名	情報ビジネス科
コース名	
授業科目	販売演習 2
必選	選
年次	2年次
実施時期	通年
種別	講義+演習
時間数	30
単位数	2
担当教員	風間 恵
実務経験	無
実務経験職種	企業研修講師
授業概要	小売店販売の方法、商品を売るためのノウハウについて演習を通して学びます。
到達目標	演習を通じて、印象の良い商品の陳列方法、お店の雰囲気にあったディスプレイ選定、購買意欲をくすぐるPOPなどの作成ができ、お客様に対する言葉遣いや商品の説明力、購買ニーズの聞き取りなどを理解でき、接客サービスである「販売スキル」を身につけることができる。
授業方法	実際の商品をつかい、実践的に陳列したり、POPの作成などを行う。また、ロールプレイングを通じて、商品を販売する。その際にはお客様に対する言葉遣い、商品の説明などを実践し、「販売スキル」の向上を図る。
成績評価方法	授業への取り組み等を総合的に評価する。
履修上の注意	販売員になったつもりで授業を受けること。接客の基本である、「お客様の気持ちになって考える」ことを意識して、学んだことを実践すること。講義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単位として認定することはできない。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	適時、プリントを配布する。

授業計画	
第1回	ガイダンス(授業概要、進め方、目的が理解できる)
第2回	販売力向上のポイント（１）(商品を決める、商品の情報を理解できる)
第3回	販売力向上のポイント（２）(商品についての陳列方法、POPを作成できる)
第4回	販売力向上のポイント（３）(商品についての接客シュミレーションができる)
第5回	実践演習（１）(実際に商品を陳列できる)
第6回	実践演習（２）(実際に商品を陳列できる)
第7回	接客応対（１）(接客における言葉遣いを理解できる)
第8回	接客応対（２）(接客における商品の説明ができる)
第9回	実践演習（３）(販売員として実際に接客することができる)
第10回	実践演習（４）(販売員として実際に接客することができる)
第11回	学外の店舗見学（１）(実際の店舗に出向き、スタッフの接客応対を理解できる)
第12回	学外の店舗見学（２）(実際の店舗に出向き、スタッフの接客応対を理解できる)
第13回	店舗見学のレポート作成（１）(店舗見学のレポートをまとめることができる)
第14回	店舗見学のレポート作成（２）(店舗見学のレポートをまとめることができる)
第15回	発表会(まとめたレポートを発表できる)