科目名	販売演習１							年度	2025
英語科目名	Sales Seminar 1							学期	通年
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※	演習
担当教員	石原美由紀	教員の実務経験		有	実務経験の職種		パソコンインストラクター		

【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

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	流通・小売業について理解でき、他者に指導ができる	流通・小売業について他者に説明が出来る	流通・小売業について理解できる	流通・小売業について知っている	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知っている	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	年度	2025
英語表記	Sales Seminar 1	学期	通年

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	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	3	
5	小売業	小売業の種類	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	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	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