

科目名	販売演習 2							年度	2025
英語科目名	Sales Seminar 2							学期	通年
学科・学年	情報ビジネス科 2年次	必／選	選	時間数	30	単位数	2	種別※	演習
担当教員	加藤 秀樹	教員の実務経験		無	実務経験の職種				
【科目の目的】 マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・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】 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】 A・・・販売の実技を体験する									
【授業の注意点】 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。									
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	販売の実技を体験し、問題点を指摘でき、改善できる	販売の実技を体験し、問題点を指摘できる		販売の実技を体験する		販売の実技を体験するが、活動が消極的だった		販売の実技を体験しなかった	
【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 2				年度	2025
英語表記		Sales Seminar 2				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	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
2	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
3	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
4	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
5	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
6	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
7	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
8	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
9	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
10	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
11	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
12	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
13	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
14	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
15	販売実技	販売を実践する	1	販売実践	実際に販売の実技を行う	2	
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							