

科目名	販売・マーケティング理論 1						年度	2025
英語科目名	Sales and marketing theory1						学期	後期
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+演習
担当教員	石川和希	教員の実務経験	有	実務経験の職種	スポーツメーカー			
【科目の目的】 スポーツ関連商品の展示や販売を含めた演習や、マーケティングの基礎を学び実践的知識と技術を身につける。								
【科目の概要】 最新のデジタルテクノロジーを使った顧客とのエンゲージメント方法やコミュニケーション手法を学習します。								
【到達目標】 A、実際のマーケティング調査を通じたニーズ把握や販売企画の立案し、提案できる B、スポーツ関連商品の販売や出店に関わる企画・運営に必要なマーケティング方法を理解し、資料作成などに活用できる C、接客から実売までの流れを理解し、ロールプレイングで販売員の対応が出来る								
【授業の注意点】 コミュニケーション、ロールプレイングを重視します。 授業中の私語や受講態度などには厳しく対応します。授業時数の4分の3以上出席しない者は評価することが出来な								
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	実際のマーケティング調査を通じたニーズ把握や販売企画の立案し、提案できる		実際のマーケティング調査を通じたニーズ把握や販売企画を立案できる		実際のマーケティング調査を通じたニーズ把握や販売企画を立案できない			
到達目標 B	スポーツ関連商品の販売や出店に関わる企画・運営に必要なマーケティング方法を理解し、資料作成などに活用できる		スポーツ関連商品の販売や出店に関わる企画・運営に必要なマーケティング方法を理解できる		スポーツ関連商品の販売や出店に関わる企画・運営に必要なマーケティング方法を理解できない			
到達目標 C	接客から実売までの流れを理解し、ロールプレイングで販売員の対応が出来る		接客から実売までの流れを理解できる		接客から実売までの流れを理解できない			
到達目標 D								
到達目標 E								
【教科書】 授業に必要な教材資料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指示する。								
【参考資料】 特になし								
【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・マーケティング理論1			年度	2025	
英語表記		Sales and marketing theory1			学期	後期	
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	イントロダクション	授業内容の理解 学ぶ内容について	1 内容把握	授業内容を理解する	2		
			2 身に付くSkill	身に付くSkillを理解する			
2	マーケティングとは	マーケティングについて (販売)	1 基本用語を学ぶ	基本用語を覚える	2		
			2	用語の意味を理解する			
3	販売におけるマーケティング	販売マーケティング	1	4Pについて、用語を理解できる	2		
			2	4Pの内容を理解できる			
4	販売員について	販売員の重要性の理解	1	顧客満足を高める意味を理解できる	2		
			2	販売員の目的と役割 接客サービスを理解できる			
			3	商品情報の提供内容を理解できる			
5	商品について	商品名や用語を覚える	1	アパレル用語 アパレル用語を理解する	2		
			2	販売員用語 販売員用語を理解する			
6	売り上げを上げる	売り上げを上げる方法	1	5原則 5原則を理解できる	2		
			2	施策・方法・アイデア 施策・方法・アイデアを理解できる			
7	MD	マーチャндаイジングについて	1	MDの意味を理解できる	2		
			2	MDについて MDの定義を理解できる			
			3	MDの流れを理解できる			
8	VMD	ビジュアルマーチャндаイジングについて	1	VMDの意味を理解できる	2		
			2	VMD VMDの定義を理解できる			
			3	VMDの流れを理解できる			
9	接客について	接客方法	1	接客を行う意味を理解できる	2		
			2	接客について 接客話法を理解できる			
10	服の畳み	畳み方	1	Tシャツ類の畳み方を理解できる	2		
			2	衣類の畳み方 Tシャツ類の畳むことが出来る			
			3	アウターを畳むことが出来る			
11	服の畳み	畳み方	1	Tシャツを素早く丁寧に畳むことが出来る	1		
			2				小テスト
			3				
12	ロールプレイング	接客方法	1	ロールプレイングを理解する	2		
			2	ロールプレイング ロールプレイングを行う事の意味を理解する			
			3	役割設定、シナリオを理解できる			
13	ロールプレイング	接客方法	1	ロールプレイング 様々な場面でのロールプレイングが出来る	2		
14	ロールプレイング	接客方法	1	ロールプレイング 様々な場面でのロールプレイングが出来る	2		
15	振り返り	フィードバック	1	振り返り 授業の振り返り(感想)を行える	2		
			2	反省・改善 ロールプレイングでの反省・改善点を出せる			

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