

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 Theory 1							学期	前期
学科・学年	スポーツ健康学科 スポーツビジネスコース 2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		スポーツアパレルメーカー		
【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】 販売に関する商品知識、接客技術を身に付け、実際のモノ作りやブランド作成を行います。									
【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い。									
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				
【教科書】 授業に必要な教材資料等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て指示する。									
【参考資料】									
【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 Theory 1			学期	前期
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	
				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	4Pについて、用語を理解できる	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 販売員の目的と役割	顧客満足を高める意味を理解できる	2	
				接客サービスを理解できる		
				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	マーチャンドライジングについて	1 MDについて	MDの意味を理解できる	2	
				MDの定義を理解できる		
				MDの流れを理解できる		
8	VMD	ビジュアルマーチャンドライジングについて	1 VMD	VMDの意味を理解できる	2	
				VMDの定義を理解できる		
				VMDの流れを理解できる		
9	接客について	接客方法	1 接客について	接客を行う意味を理解できる	2	
				接客話法を理解できる		
10	服の畳み	畳み方	1 衣類の畳み方	Tシャツ類の畳み方を理解できる	2	
				Tシャツ類の畳むことが出来る		
				アウターを畳むことが出来る		
11	服の畳み	畳み方	1 小テスト	Tシャツを素早く丁寧に畳むことが出来る	1	
12	ロールプレイング	接客方法	1 ロールプレイング	ロールプレイングを理解する	2	
				ロールプレイングを行う事の意味を理解する		
				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