

科目名		販売士検定対策講座 2							年度	2025	
英語科目名		Sales Marketing Theory 2							学期	前期	
学科・学年		スポーツ健康学科三年制 スポーツビジネスコース 2年次		必／選	選	時間数	30	単位数	2	種別※	講義
担当教員		山田 学		教員の実務経験		有	実務経験の職種		国内旅行業務取扱管理者		
【科目の目的】											
販売士3級受験を行う知識を習得する講座です。販売士3級を受験し、合格することを目的とします。											
【科目の概要】											
販売士検定資格の取得に向けた試験対策授業を行います。											
【到達目標】											
A、小売の類型について説明、理解できる B、マーチャンダイジングについて説明、理解出来る C、ストアオペレーションについて説明、理解出来る D、マーケティングについて説明、理解出来る E、販売経営管理について説明、理解出来る											
【授業の注意点】											
基礎知識の習得の観点から、授業中の私語や受講態度などには厳しく対応します。理由のない遅刻や欠席は認めません。また、授業時数の4分の3以上出席しない者は定期試験を受験することができません。											
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	小売の類型について 説明、理解できる		小売の類型について 理解できる		小売の類型について 理解できない						
到達目標 B	マーチャンダイジ ングについて説明、理 解出来る		マーチャンダイジ ングについて理解出来 る		マーチャンダイジ ングについて理解出来 ない						
到達目標 C	ストアオペレーシ ョンについて説明、理 解出来る		ストアオペレーシ ョンについて理解出来 る		ストアオペレーシ ョンについて理解出来 ない						
到達目標 D	マーケティングにつ いて説明、理解出来 る		マーケティングにつ いて理解出来る		マーケティングにつ いて理解出来ない						
到達目標 E	販売経営管理につい て説明、理解出来る		販売経営管理につい て理解出来る		販売経営管理につい て理解出来ない						
【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/学習態度などについて評価する。											
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。											

科目名		販売士検定対策講座 2			年度	2025
英語表記		Sales Marketing Theory 2			学期	前期
回	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	オリエンテーション	授業内容の把握	1	授業目標説明	授業の内容を理解できる	3
			2		この授業での修得スキルは何か理解できる	
			3		検定内容を理解できる	
2	小売の種類①	小売業とは何か	1	小売業の学習範囲	学習範囲を理解できる	3
			2	小売業の定義	定義を理解できる	
			3	中小小売業の現状役割	現状、役割を理解できる	
3	小売の種類②	組織小売業の定義と特徴	1	組織小売業とは	組織小売業を理解できる	3
			2	目的とメリット	目的とメリットを理解できる	
			3	チェーンストア	基本的な役割を理解できる	
4	小売の種類③	小売業態の基本的役割	1	基本知識	基本知識を理解できる	3
			2	店舗形態	様々な形態を理解できる	
			3	その他の形態	その他の形態を理解できる	
5	マーチャндаイジング①	マーチャндаイジングとは①	1	商品とは	商品について理解できる	3
			2	MDとは	MDについて理解できる	
			3	商品計画・DP	商品計画・DPを理解できる	
6	マーチャндаイジング②	マーチャндаイジングとは②	1	販売計画と仕入	販売計画と仕入を理解できる	3
			2	在庫管理	在庫管理を理解できる	
			3	商品管理	商品管理を理解できる	
7	ストアオペレーション①	店舗運営について①	1	基本知識	基本知識を理解できる	3
			2	包装・のし紙	包装・のし紙の包み方を理解できる	
8	ストアオペレーション②	店舗運営について②	1	業務管理	業務管理を理解できる	3
			2	顧客心理	顧客心理を理解できる	
			3	接客技術	接客技術を理解できる	
9	マーケティング①	マーケティングとは①	1	基本知識	基本知識を理解できる	3
			2	顧客満足	顧客満足を理解できる	
			3	販売促進	販売促進を理解できる	
10	マーケティング②	マーケティングとは②	1	商圏と競争	商圏と競争について理解できる	3
			2	売り場づくり	売り場づくりを理解できる	
			3	まとめ	マーケティングについて説明できる	
11	販売経営管理①	販売経営管理とは①	1	人間関係	接客マナーを理解できる	3
			2	コミュニケーション	クレームや返品に対応方法を理解できる	
			3	法令知識	法令知識を理解できる	
12	販売経営管理②	販売経営管理とは②	1	販売事務・決算	売り上げ・決算など 計数管理を理解できる	3
			2	店舗管理①	金券類・金銭管理を理解できる	
			3	店舗管理②	万引き防止対策・衛生管理を理解できる	
13	販売士3級知識確認	まとめ	1	検定について	検定科目内容を理解できる	3
			2	科目について	科目内容を理解できる	
			3	詳細	検定の詳細（受験料、日程）を理解できる	
14	検定対策	過去問題	1	過去問題から見える出題傾向を説明	過去問題練習	1
15	検定対策	過去問題	1	過去問題から見える出題傾向を説明	過去問題練習	1

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