

科目名	販売演習 1					年度	2025
英語科目名	Sales Exercise 1					学期	前・後期
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※	講義		企業研修講師				
担当教員	風間 恵		教員の実務経験		無	実務経験の職種	
【科目の目的】 この科目の目的は、学生が販売に関する基本的なスキルと知識を習得し、実際の店舗運営やオンラインショップでの販売活動において成功するための準備を行うことです。具体的には、商品や店舗の企画力を養い、お客様対応や接客力の向上を図り、実践的な販売演習を通じて販売業務全般に必要なスキルと知識を身につけることを目指します。							
【科目の概要】 この科目では、販売に関する基本的なスキルと知識を養うための実技演習を行います。まずは事業計画や商品企画を通じて「企画力」を養い、その後はお客様対応や顧客満足度向上に焦点を当てて「接客力」を向上させていきます。さらに、実店舗やオンラインショップにおける運営に必要な知識や技術を習得し、販売業界でのキャリアの展望を考えます。							
【到達目標】 企画力 接客力 オンラインショップ運営 実店舗運営 プレゼンテーションスキル							
【授業の注意点】 授業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試験を受験することができない。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	新規かつ独自のビジネスアイデアを提案し、市場分析や需要予測を徹底的に実施している	新規で魅力的なビジネスアイデアを提案し、市場分析や需要予測を適切に実施している	ターゲット市場や需要を考慮してビジネスアイデアを提案し、市場分析を実施している	ビジネスアイデアが限定的であり、市場分析や需要予測に課題がある	ビジネスアイデアが不十分であり、市場分析や需要予測が不適切である		
到達目標 B	顧客ニーズを素早く把握し、誠実な態度で対応し、高い顧客満足度を確保している	顧客ニーズを把握し、誠実な態度で対応し、顧客満足度を高めている	顧客ニーズの把握と誠実な態度で対応し、顧客満足度を確保している	顧客ニーズの一部を把握し、対応に課題がある	顧客ニーズの把握や対応が不十分であり、顧客満足度が低い		
到達目標 C	ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスを最適化し、効果的なオンラインショップ運営を行っている	ウェブデザインとユーザーエクスペリエンスを考慮したオンラインショップ運営を行っている	ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスの一部を考慮したオンラインショップ運営を行っている	オンラインショップ運営が限定的であり、ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスに課題がある	オンラインショップ運営が不十分であり、ウェブデザインやユーザーエクスペリエンスが不十分である		
到達目標 D	店内レイアウトや陳列方法に工夫があり、効果的な実店舗運営を行っている	店内レイアウトと陳列方法に配慮した実店舗運営を行っており、顧客の来店体験が良好である	店内レイアウトや陳列方法の一部に配慮した実店舗運営を行っており、来店体験が向上している	実店舗運営が限定的であり、店内レイアウトや陳列方法に改善の余地がある	実店舗運営が不足しており、顧客の来店体験が向上していない		
到達目標 E	チームでのプレゼンテーションが論理的で魅力的であり、ビジネスアイデアを効果的に伝えている	チームでのプレゼンテーションが論理的であり、ビジネスアイデアを明確に伝えている	チームでのプレゼンテーションが行われ、ビジネスアイデアを伝えている	チームでのプレゼンテーションが限定的であり、ビジネスアイデアの伝達に課題がある	プレゼンテーションが不十分であり、ビジネスアイデアの伝達が不明瞭である		
【教科書】							
【参考資料】 必要に応じて資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。							
【成績の評価方法・評価基準】 試験 50% 試験を実施して評価する 平常点 50% 積極的な授業参加度、授業態度によって評価する							
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。							

科目名		販売演習 1				年度	2025
英語表記						学期	
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	販売演習 1 の概要と目標	販売に関する基本的な理解を深め、企画力と接客力の向上を目指す	1	授業の目的	販売の基本的な概念と目標の設定	3	
			2	評価方法			
			3	コースの概要			
2	企画力の基本	販売店や商品の企画に関する基本的な考え方やアプローチを学ぶ	1	商品選定の基準	企画力の基本的なステップの理解	3	
			2	ターゲット顧客の設定			
			3				
3	マーケットリサーチ	ターゲット市場や顧客ニーズを調査する方法を学び、企画の根拠を固める	1	マーケットリサーチの手法	マーケットリサーチの実施と分析のスキル	3	
			2	調査結果の分析			
			3				
4	商品・サービスの設計	商品やサービスの特徴や付加価値を考え、顧客に魅力を提供する方法を学ぶ	1	商品やサービスの特徴の決定	商品・サービス設計のスキルの向上	3	
			2	付加価値の提供方法			
			3				
5	販売計画の作成	販売のスケジュールや戦略を計画し、実行するための基本的なフレームワークを学ぶ	1	販売プランの作成	販売計画作成のスキルの向上	3	
			2	販売戦略の選定			
			3				
6	カスタマーサービスと顧客満足度	カスタマーサービスの重要性と顧客満足度の向上を学ぶ	1	商品プレゼンテーションの技術	商品プレゼンテーションのスキルの向上	3	
			2	魅力的な提案方法			
			3				
7	顧客対応の基本	顧客対応の基本的なアプローチやスキルを学び、信頼を築く力を向上させる	1	顧客への接し方	顧客対応の基本的なスキルの向上	3	
			2	問題解決の基本			
			3				
8	クレーム対応の練習	クレームが発生した際に適切に対応するスキルを学び、顧客満足度の維持力を向上させる	1	クレーム対応のステップ	クレーム対応のスキルの向上	3	
			2	冷静なコミュニケーション方法			
			3				
9	サービス提供の実践	商品やサービスの提供に関する実技演習を行い、顧客の満足度向上につなげる	1	実際の顧客対応の練習	実際の顧客対応の実技スキルの向上	3	
			2	フィードバック			
			3				
10	オンラインショップの運営	オンラインショップ運営に必要な要素や戦略を学び、オンライン販売の基本を理解する	1	オンラインショップの作成	オンラインショップ運営の基本的なスキルの向上	3	
			2	ウェブプレゼンスの戦略			
			3				
11	店舗運営の基本	実店舗での販売に関する基本的な知識やスキルを学び、店舗運営を理解する	1	店舗レイアウトの考え方	実店舗運営の基本的なスキルの向上	3	
			2	在庫管理の基本			
			3				
12	販売データ分析	販売データを分析し、戦略の評価や改善に活用する方法を学ぶ	1	販売データの収集方法	販売データ分析の基本的なスキルの向上	3	
			2	分析の手法			
			3				
13	販売スキルの総合演習	これまでの学びを結集し、実際の販売シナリオに挑戦する演習を行う	1	販売シナリオに基づく総合演習	販売スキルの総合的な実技スキルの向上	3	
			2				
			3				
14	チームプレゼンテーション	チームでのプレゼンテーションを通じて、販売戦略の説明力やチームワークを向上させる	1	チームプレゼンテーションの準備と実施	チームでのプレゼンテーションスキルの向上	3	
			2				
			3				
15	販売演習 1 の振り返りと展望	販売演習 1 の学びを振り返り、将来の販売業界でのキャリアに向けての展望を考える	1	授業全体の振り返り	販売スキルの振り返りと将来展望の検討	3	
			2	将来の展望			
			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