

科目名	販売演習 2							年度	2025
英語科目名	Sales Exercise 2							学期	前・後 期 区
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※	講義
担当教員	風間 恵		教員の実務経験		無	実務経験の職種		企業研修講師	
【科目の目的】 この科目の目的は、実際の店舗運営に必要な販売スキルを磨きながら、商品の陳列やディスプレイ、接客サービス、販売戦略、経営数字の理解を深めることです。学生は、お客様に対する適切なアプローチや商品説明力、数字を通じた効果的な店舗運営手法を学びます。									
【科目の概要】 この科目では、実際の販売現場に近い状況をシミュレートし、店舗運営に関わる様々なスキルを磨きます。商品陳列の方法やディスプレイ選定、効果的なPOP作成、お客様への適切な接客、商品の説明力、経営数字の読み解きなどに焦点を当てます。									
【到達目標】 商品陳列とディスプレイ選定 POP作成と販促戦略 接客スキルと説明力 購買ニーズの把握と提案力 数字から店舗運営の理解と計画力									
【授業の注意点】 授業では、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、「顧客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	レベル4	レベル3	レベル2	レベル1				
	優れている	よい	ふつう	あと少し	要努力				
到達目標 A	商品陳列の基本原則を理解し、お店の雰囲気や商品の特性に合った効果的な陳列とディスプレイができる	商品陳列の基本原則を理解し、お店の雰囲気や商品の特性に合った適切な陳列とディスプレイができる	商品陳列の基本原則を理解し、お店の雰囲気に合った基本的な陳列とディスプレイができる	商品陳列の基本原則を一部理解し、陳列やディスプレイが適切でない場面がある	商品陳列やディスプレイの基本原則を理解せず、効果的な陳列やディスプレイができていない				
到達目標 B	魅力的なPOPを作成し、販売促進戦略に沿った効果的な販促活動が計画できる	魅力的なPOPを作成し、基本的な販促戦略に沿った販促活動が計画できる	基本的なPOPを作成し、簡単な販促戦略に沿った販促活動が計画できる	POP作成の基本的な方法や販促戦略を一部理解しているが、戦略の計画が限定的である	POP作成や販促戦略の基本的な方法を理解せず、効果的な販促活動が難しい場合が多い				
到達目標 C	お客様に対する良い印象を与える言葉遣いや態度を身につけ、商品の特長や利点を明確かつ魅力的に説明できる	お客様に対する好印象を与える言葉遣いや態度を身につけ、商品の特長や利点を適切に説明できる	お客様に対する基本的な言葉遣いや態度を身につけ、商品の特長や利点を簡単に説明できる	お客様に対する言葉遣いや態度を改善する必要があるが、商品の特長や利点を理解し説明する努力がある	お客様に対する言葉遣いや態度が不適切であり、商品の特長や利点を適切に説明できていない場合が多い				
到達目標 D	お客様の購買ニーズを適切に聞き取り、適切な商品の提案やアドバイスができる	お客様の購買ニーズを基本的に聞き取り、適切な商品の提案やアドバイスができる	お客様の購買ニーズを一部聞き取り、基本的な商品の提案やアドバイスができる	お客様の購買ニーズを理解する努力があるが、提案やアドバイスが適切でない場合がある	お客様の購買ニーズを把握せず、適切な提案やアドバイスができていない場合が多い				

到達目標 E		商品の仕入れ、販売、必要経費等の数字から店舗の運営に関わる計画を立てる能力を示す	商品の仕入れ、販売、必要経費等の数字から基本的な店舗運営の計画を立てる能力を示す	商品の仕入れ、販売、必要経費等の数字から一部店舗運営の計画を立てる能力を示す	店舗運営に関わる数字を理解し、計画を立てる努力があるが、計画が不十分である場合がある	店舗運営に関わる数字を理解せず、計画を立てることが難しい場合が多い	
【教科書】							
【参考資料】							
事前に研修先情報として、資料を配布							
【成績の評価方法・評価基準】							
成果発表（口頭・実技） 平常点		60% 40%	授業時間内に行われる発表方法、内容について評価する 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 2				年度	2025
英語表記		Sales Exercise 2				学期	前・後期区
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 2 の目的と進行方法を理解し、授業全体の概要を把握する	販売演習 2 の概要と目標	1	授業の目標	授業全体の理解と目標の設定		3
			2	評価方法			
			3	演習の流れの説明			
2	印象的な商品陳列とディスプレイの重要性を学び、効果的な方法を探求する	商品陳列とディスプレイ	1	陳列の基本原則	商品陳列とディスプレイのデザイン力の向上		3
			2	ディスプレイの構築方法			
			3				
3	購買意欲を高めるPOPの作成方法を学び、効果的なPOPの設計を探求する	POPの作成と効果	1	POPの基本要素	購買意欲を刺激するPOP作成のスキルの習得		3
			2	効果的なデザインとメッセージ			
			3				
4	お客様への接し方と説明力	お客様に対する適切な接客と商品説明の方法を学び、信頼関係を築く力を向上させる	1	お客様とのコミュニケーション	お客様への適切な接し方と説明力の向上		3
			2	商品の特徴の説明方法			
			3				
5	購買ニーズの聞き取りと提案力	お客様のニーズを聞き取り、適切な提案を行う方法を学び、顧客満足度を向上させる	1	購買ニーズの引き出し方	顧客のニーズを理解し提案力を高める方法の習得		3
			2	適切な商品提案			
			3				
6	販売スキルの模擬演習	学習した販売スキルを実践し、効果的な接客と販売の実際の場面を想定してトレーニングする	1	シナリオに基づく模擬演習	販売スキルの実践力の向上		3
			2	フィードバック			
			3				
7	仕入れと在庫管理	商品の仕入れ方法と在庫管理の重要性を理解し、効率的な方法を学ぶ	1	仕入れのプロセス	仕入れと在庫管理のスキルの習得		3
			2	在庫管理の基本			
			3				
8	販売売上と経費計算	販売売上と必要経費の計算方法を学び、収益性を理解する	1	売上計算	売上と経費の計算スキルの習得		3
			2	経費計算			
			3	収益性分析			
9	店舗運営計画	店舗運営に必要な計画立案と戦略的なアプローチを学び、事業展開を考える	1	ビジネスプランの構築	店舗運営計画の作成スキルの向上		3
			2	競争分析			
			3				
10	販売演習の実践	学んだ販売スキルを実際の店舗で実践し、現実の状況に対応する力を養う	1	実際の店舗での販売活動	販売スキルの実践力と問題解決力の向上		3
			2	フィードバック			
			3				

11	販売データの分析と改善	販売データの分析方法を学び、効果的な改善策を導き出す	1	販売データの収集と分析	販売データの分析と改善策の導出スキルの習得	3	
			2	改善策の提案			
			3				
12	顧客満足度の向上策	顧客満足度向上のための戦略と方法を学び、リピート顧客の獲得を目指す	1	顧客満足度の要因	顧客満足度向上の戦略と顧客対応のスキルの向上	3	
			2	顧客対応の向上			
			3				
13	販売スキルのアップデート	販売スキルをアップデートし、新たなアプローチやトレンドに対応する力を養う	1	販売スキルの最新トピックス	販売スキルのアップデートと新たなアプローチの習得	3	
			2	アップデート方法			
			3				
14	販売スキルの発表と共有	各自が学んだ販売スキルを発表し、他の学生と共有することで、アイデア交換と学びの深化を促進する	1	各自の販売スキルの発表	販売スキルの発表力とコミュニケーションスキルの向上	3	
			2	ディスカッション			
			3				
15	販売演習2の振り返りと将来展望	販売演習2の学びを振り返り、将来の店舗運営や販売キャリアに向けての展望を考える	1	販売演習2の成果の振り返り	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							