

日本工学院八王子専門学校		開講年度	2019年度（平成31年度）		科目名	販売士 2	
科目基礎情報							
開設学科	情報ビジネス科		コース名			開設期	前期
対象年次	2年次		科目区分	選択		時間数	30時間
単位数	2単位		授業形態	講義			
教科書/教材	販売士テキスト/商工会議所						
担当教員情報							
担当教員	小川 芳郎			実務経験の有無・職種		無	
学習目的							
店舗で販売員として仕事をするには、販売技術や接客技術はもちろん、在庫管理やマーケティング、労務・経営管理にいたるまで、幅広く実践的な専門知識が必要である。小売業の種類、マーチャンダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理などを理解し、販売はもとより、企画や営業に求められるあらゆるノウハウが必要となる。							
到達目標							
商工会議所主催のリテールマーケティング（販売士）検定 2 級合格 マーケティング、マーチャンダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけ、販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントする人材を目指す。							
教育方法等							
授業概要	内容について説明、それに沿った問題を解き、解説しながら授業を進める。						
注意点	説明に合わせた問題を多く解き、その問題の解説をしながら進めていくものである。 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。						
評価方法	種別	割合	備 考				
	試験・課題	70%	試験と課題を総合的に評価する				
	小テスト						
	レポート						
	成果発表 （口頭・実技）						
	平常点	30%	積極的な授業参加度、授業態度によって評価する				
授業計画（1 回～1 5 回）							
回	授業内容			各回の到達目標			
1 回	小売業の種類（1）			流通における小売業の基本的役割を理解できる			
2 回	小売業の種類（2）			流通経路別小売業の基本的役割を理解できる			
3 回	小売業の種類（3）			形態別小売業の基本的役割を理解できる			
4 回	小売業の種類（4）			店舗形態別小売業の基本的役割を理解できる			
5 回	小売業の種類（5）			チェーンストアの基本的役割を理解できる			
6 回	ストアオペレーション（1）			商業集積の基本的役割と仕組みを理解できる			
7 回	ストアオペレーション（2）			商品の基本知識を理解できる			
8 回	マーチャンダイジング（1）			マーチャンダイジングの基本を理解できる			
9 回	販売・経営管理（1）			商品計画の基本を理解できる			
1 0 回	販売・経営管理（2）			仕入計画の基本的役割を理解できる			
1 1 回	販売・経営管理（3）			在庫管理の基本的役割を理解できる			
1 2 回	販売・経営管理（4）			販売管理の基本的役割を理解できる			
1 3 回	販売・経営管理（5）			価格設定の基本的考え方を理解できる			
1 4 回	販売・経営管理（6）			利益追求の基本知識を理解できる			
1 5 回	まとめ			これまでの授業の振り返り			