

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	販売士検定対策講座 1	
科目基礎情報					
開設学科	スポーツ健康学科	コース名	スポーツビジネスコース	開設期	前期
対象年次	1年次	科目区分	必修	時間数	30時間
単位数	2単位	授業形態	講義		
教科書/教材	毎回レジュメ・資料を配布する。				
担当教員情報					
担当教員	山本邦雄		実務経験の有無・職種	有・販売士1級保持	
学習目的					
3級の基礎知識の習得をおこない、社会にでてから活動するために必要な能力を身に付けることを目的とします。					
到達目標					
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、合格することを目標とします。					
教育方法等					
授業概要	販売士3級取得に必要な基礎知識を学びます。				
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。				
評価方法	種別	割合	備 考		
	試験・課題	70%	定期試験で評価します。		
	小テスト	10%	授業内容の理解度確認のために実施します。		
	レポート	0%			
	成果発表 （口頭・実技）	0%			
	平常点	20%	積極的な授業参加度、授業態度によって評価します。		
授業計画（1回～15回）					
回	授業内容		各回の到達目標		
1回	オリエンテーション		なぜ本科目を学ぶのかを理解します。		
2回	小売の類型①		小売の類型について演習と解説を通して理解します。		
3回	小売の類型②		小売の類型について演習と解説を通して理解します。		
4回	小売の類型③		小売の類型について演習と解説を通して理解します。		
5回	マーチャンダイジング①		マーチャンダイジングについて演習と解説を通して理解します。		
6回	マーチャンダイジング②		マーチャンダイジングについて演習と解説を通して理解します。		
7回	ストアオペレーション①		ストアオペレーションについて演習と解説を通して理解します。		
8回	ストアオペレーション②		ストアオペレーションについて演習と解説を通して理解します。		
9回	マーケティング①		マーケティングについて演習と解説を通して理解します。		
10回	マーケティング②		マーケティングについて演習と解説を通して理解します。		
11回	販売経営管理①		販売経営管理について演習と解説を通して理解します。		
12回	販売経営管理②		販売経営管理について演習と解説を通して理解します。		
13回	販売士3級知識確認		演習と解説を通して販売士3級試験に合格するための基礎知識と解答方法を習得します。		
14回	販売士3級知識確認		演習と解説を通して販売士3級試験に合格するための基礎知識と解答方法を習得します。		
15回	まとめ		全体のまとめとテスト解説を通して、重要ポイントを確認・習得します。		