

科目名	Excel演習						
科目名(英)							
単位数	4単位	時間数	60時間	担当者	乙咩 清美		
実施年度	2019年度	実施時期	後期	実務家教員 担当科目	メーカーにおいて 営業事務として勤務		
対象学科・学年	経営ビジネス科1年						
授業概要	複数のシートを含むブックの作成・編集、データの抽出や並べ替え、数式の作成、関数の使用、グラフを利用したデータの視覚的表現、印刷設定など、さまざまな目的や状況に応じて数値データを扱えるスキルを身に付ける						
授業形式	講義: △	演習: ○	実習:	実技:	※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語情報	知的技能	運動技能	態度意欲	その他	目標	
		○				ブック、ワークシート、セルに書式を設定することができる	
		○				関数を使用して計算を行うことができる	
		○				グラフの作成、オブジェクトの挿入ができる	
テキスト・教材 参考図書	Microsoft Excel 2016 対策テキスト& 問題集(FOM出版)						
授業計画	回数	授業項目・内容				授業外学修指示	
	1	ワークシートやブックの書式設定をする					
	2	ワークシートやブックのオプションの設定を、確認問題				書式設定を理解しておくこと	
	3	セルやセル範囲にデータを挿入する					
	4	セルやセル範囲の書式設定をする、確認問題				データの挿入を理解しておくこと	
	5	テーブルの作成					
	6	レコードの抽出、並べ替えをする、確認問題				テーブル作成を理解しておくこと	
	7	数式や関数を使用してデータを集計する					
	8	関数を使用して条件付きの計算を実行する、確認問題				関数を理解しておくこと	
	9	グラフを作成する					
	10	オブジェクトの挿入、書式設定をする、確認問題				グラフ作成を理解しておくこと	
	11	第1回模擬試験実施 本番に合わせて時間を計り演習、解説					
	12	第2回模擬試験実施 本番に合わせて時間を計り演習、解説					
	13	第3回模擬試験実施 本番に合わせて時間を計り演習、解説					
	14	第4回模擬試験実施 本番に合わせて時間を計り演習、解説					
15	第5回模擬試験実施 本番に合わせて時間を計り演習、解説						
評価方法	(1)MOSの点数を100点満点に換算して評価 (2)授業内で評価テストを実施する 以上を下記の観点・割合で評価する。 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	MOS(検定)		◎				60%
	評価テスト		○				40%
履修上の注意							

科目名	マーケティング論Ⅱ						
科目名(英)							
単位数	5	時間数	76	担当者	南 玲子		
実施年度	2019年度	実施時期	後期	実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科・1年						
授業概要	リテールマーケティング検定2級に相当するマーケティング、ストアオペレーション、販売・経営管理に関する知識を習得する。						
授業形式	講義:	○	演習:		実習:		
					実技:		
					※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標	
	○	○				マーケティングのための市場調査・リージョナルプロモーションの手法を説明することができる。	
	○	○				魅力的な売場作りのための戦略的売場展開の手法について説明することができる。	
	○	○				店舗運営に求められる法令、計数管理の手法について説明することができる。	
テキスト・教材 参考図書	販売士ハンドブック(応用編)、サブノート						
授業計画	回数	授業項目・内容				授業外学修指示	
	1 ~ 6	IV-1 リテールマーケティング戦略の考え方					
	11 ~ 16	IV-2 リテールマーケティング戦略の実施方法					
	21 ~ 26	IV-3 顧客戦略の展開方法					
	31 ~ 36	IV-4 リージョナルプロモーションの企画と実践					
	41 ~ 46	IV-5 商圈分析ならびに出店戦略の立案					
	51 ~ 56	IV-6 店舗(業態)開発の手順と実践				IV 復習テストに向けた過去問題の解き直し	
	61 ~ 66	III-1 戦略的ストアオペレーションの展開視点/復習テスト					
	71 ~ 76	III-2 店舗運営サイクルの実践と管理					
	81 ~ 86	III-3 戦略的ディスプレイの実施方法				III 復習テストに向けた過去問題の解き直し	
	91 ~ 96	III-4 LSPの役割と仕組み/復習テスト					
	101 ~ 106	III-5 人的販売の実践と管理					
	111 ~ 116	V-1 販売管理者の法令知識					
	121 ~ 126	V-2 販売事務管理に求められる経営分析					
131 ~ 136	V-3 小売業の組織体制と従業員管理				V 復習テストに向けた過去問題の解き直し		
141 ~ 146	V-5 店舗施設などの維持管理/復習テスト						
評価方法	(1)復習テスト3回の平均点 (2)各章毎に行う単語テストの平均点 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	復習テスト	○	◎				90%
	単語テスト	○	◎				10%
履修上の注意	各テストで70点以上得点できるよう、必ず授業の復習を行うこと。						

科目名	就職実務Ⅱ(筆記対策)						
科目名(英)							
単位数	1単位	時間数	24時間	担当者	百合野 薫		
実施年度	2019年度	実施時期	後期	実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科1年						
授業概要	就職試験に臨むためのSPI(非言語・言語)の内容を学ぶ。論理的思考を養う数学を主教科、読解力を強化する為の国語を副教科とする。						
授業形式	講義:	<input type="radio"/>	演習:		実習:		
					実技:		
	※ 主たる方法:○ その他:△						
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標	
	<input type="radio"/>					非言語能力問題(損益・仕事・鶴亀・速度等)ができる	
	<input type="radio"/>					言語能力問題(二語関係・文法・語句・長文理解)ができる	
テキスト・教材 参考図書	SPIクリア問題集(成美堂出版)						
授業計画	回数	授業項目・内容				授業外学修指示	
	1	損益算(原価、利益、定価の算出)、二語関係					
	2	損益算(原価、利益、定価の算出)、二語関係				損益算の復習をしておく	
	3	仕事算(単位量の捉え方)、二語関係					
	4	仕事算(単位量の捉え方)、文法				仕事算の復習をしておく	
	5	鶴亀算(連立方程式への導入)、文法					
	6	鶴亀算(連立方程式への導入)、語句の意味				鶴亀算の復習をしておく	
	7	速さ・時間・距離(公式の使い方)、語句の意味					
	8	速さ・時間・距離(公式の使い方)、短文の穴埋め				速さ・時間・距離問題の復習をしておく	
	9	場合の数(条件分けの理解)、短文の穴埋め					
	10	確率、文章整序					
	11	グラフの領域(式とグラフの識別)、文章整序					
	12	グラフの領域(式とグラフの識別)、空欄補充				グラフの問題を復習しておく	
評価方法	(1)定期試験(筆記)を実施する。(2)授業の中で確認テストを実施する。以上を下記の観点・割合で評価する。成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	定期試験	◎					60%
	確認テスト	○					40%
履修上の注意							

科目名	流通システム論Ⅱ								
科目名(英)									
単位数	3		時間数	48		担当者	南 玲子		
実施年度	2019年度		実施時期	後期		実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科・1年								
授業概要	リテールマーケティング検定2級に相当する流通システム、マーチャンダイジングに関する知識を習得する。								
授業形式	講義:	○	演習:		実習:		実技:		※ 主たる方法:○ その他:△
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標			
	○	○				流通の戦略的展開手法について説明することができる。			
	○	○				マーチャンダイジングの戦略的展開手法について説明することができる。			
テキスト・教材 参考図書	販売士ハンドブック(応用編)、サブノート								
授業計画	回数	授業項目・内容					授業外学修指示		
	1 ~	I-1 流通と小売業の役割							
	4 ~	I-2 組織小売業の特徴(VC・COOP)							
	7 ~	I-2 組織小売業の特徴(FC・VC)							
	10 ~	I-3 店舗形態別小売業の運営特性(専門店・百貨店・GMS・SM)					I-1・2 復習テストに向けた過去問題の解き直し		
	13 ~	I-3 店舗形態別小売業の運営特性(HC・DgS・CVS・SuC)							
	16 ~	I-4 中小小売業の課題							
	19 ~	I-4 商業集積の方向性					I-3・4 復習テストに向けた過去問題の解き直し		
	22 ~	II-1 復習テスト/マーチャンダイジングの戦略的展開							
	25 ~	II-2 商品計画の戦略的立案					II-2 マーチャンダイジングサイクルの暗記		
	28 ~	II-3 販売計画の戦略的立案							
	31 ~	II-4 仕入計画の戦略的立案							
	34 ~	II-5 販売政策の戦略的立案							
	37 ~	II-6 商品管理政策の戦略的立案							
	40 ~	II-7 物流政策の戦略的展開					II-1~7 復習テストに向けた過去問題の解き直し		
	44 ~	復習テスト/過去問							
評価方法	(1)復習テスト3回の平均点 (2)各章毎に行う単語テストの平均点 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。								
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合		
	復習テスト		◎		○		90%		
	単語テスト	○	◎		○		10%		
履修上の注意	各テストで70点以上得点できるよう、必ず授業の復習を行うこと。								

科目名	フィールドワーク						
科目名(英)							
単位数	4単位	時間数	60時間	担当者	南 玲子		
実施年度	2019年度	実施時期	後期	実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科1年経営コース						
授業概要	フィールドワークとは、「現地調査」「野外調査」を意味し、実際に現地へ行きインタビューや生活をともにすることで研究を深める学び方のひとつです。 この授業では、起業家に必要なマインドや価値観、考え方、行動について実際に起業家を訪問し、学生自らがインタビューをしながら学んでいきます。						
授業形式	講義:	演習: ○	実習: △	実技:	※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標	
	○	○	○			企業訪問を行い、目的、スケジュール、依頼事項を伝え、プロジェクト成功に向けて協力関係を築くことができる。	
	○	○	○			効果的なヒアリングの知識を基に、ヒアリング(インタビュー)を行うことができる。	
	○	○	○			必要なマインドや価値観、考え方、行動(起業の仕方など)について自分の言葉を交えてまとめ、PowerPointを使って発表できる。	
テキスト・教材 参考図書	なし						
授業計画	回数	授業項目・内容				授業外学修指示	
	1	様々な企業の在り方					
	2	訪問準備①/チーム分け、名刺作成					
	3~ 4	訪問準備②/インタビュー項目作成					
	5~ 7	ビジネスマナー確認					
	8~ 9	PowerPointの基本					
	10~ 11	インタビュー練習				インタビュー練習	
	12~ 13	先輩起業家訪問①				内容をまとめておく	
	14~ 15	先輩起業家訪問①振り返り					
	16~ 17	発表準備と次回インタビュー準備					
	18	発表準備と次回インタビュー準備					
	19~ 20	先輩起業家訪問②				インタビュー練習	
	21~ 22	先輩起業家訪問②振り返り				内容をまとめておく	
	24~ 25	プレゼン準備					
26~ 27	プレゼン						
28~ 30	振り返り						
評価方法	(1)課題の提出状況 (2)プレゼンテーション (3)訪問先企業からのフィードバック 以上を下記の観点・割合で評価する。 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	課題の提出		○				50%
	プレゼンテーション		○				40%
	企業からの評価		○	○	○		10%
履修上の注意							

科目名	プレゼンテーション技法						
科目名(英)							
単位数	2単位	時間数	30時間	担当者	島田英也		
実施年度	2019	実施時期	後期	実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科1年 経営コース						
授業概要	自己の意思を他者に伝達する技術を学ぶことにより、仕事上のコミュニケーション力、プレゼンテーション力を向上させるとともに、就職試験の面接やグループワーク試験に活用する。						
授業形式	講義: △	演習: ○	実習:	実技:	※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標	
	○					コミュニケーション・プレゼンテーションの意義が説明できる。	
			○	○		他者とのコミュニケーション・プレゼンテーションが実践できる。	
			○	○		集団の中でのコミュニケーション・プレゼンテーションが実践できる。	
テキスト・教材 参考図書	教員レジメ						
授業計画	回数	授業項目・内容			授業外学修指示		
	1	コミュニケーション、プレゼンテーションを学ぶ意義					
	2	言葉の重要性、確認テスト					
	3	聞く技術					
	4	話す技術					
	5	グループワーク「集団の中でのコミュニケーション」					
	6	企画の考え方、作成方法					
	7	パーソナリティを活用して自己表現する技術					
	8	まとめ、確認テスト			7回までの学習内容を復習しておくこと。		
	9						
	10						
	11						
	12						
	13						
	14						
15							
評価方法	(1)授業の中で確認テストを2回実施する。(2)取り組み態度を出席数で評価する。(3)定期試験(筆記)を実施する。以上を下記の観点・割合で評価する。 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	定期試験	◎	○				70%
	確認テスト	◎	○				15%
	取り組み態度			○	◎		15%
履修上の注意	出席が6回に満たない場合は、定期試験の受験資格を与えない。						

科目名	経営戦略 I								
科目名(英)									
単位数	4単位		時間数	60時間		担当者	島田 英也		
実施年度	2019年度		実施時期	後期		実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科1年経営コース								
授業概要	経営戦略の意義、経営戦略立案ステップ、戦略ドメイン、SWOT分析、経営戦略手法(アンゾフ、市場地位別、PPM、ランチェスター)を学ぶ。経営戦略IIの基礎編となる。								
授業形式	講義:	△	演習:	○	実習:		実技:		※ 主たる方法:○ その他:△
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標			
	○	○				経営戦略立案のステップの各段階の意味を説明できる。			
	○	○				各戦略手法の意味と活用方法を説明できる。			
	○	○				経営戦略のステップや戦略手法を活用して事例に対する戦略案を立案できる。			
テキスト・教材 参考図書									
授業計画	回数	授業項目・内容					授業外学修指示		
	1	経営戦略の意義、企業経営の仕組み							
	2	経営戦略フロー							
	3~ 4	戦略ドメイン							
	5~ 7	SWOT分析							
	8~ 9	経営戦略手法(アンゾフの成長戦略)							
	10~ 11	経営戦略手法(市場地位別)、							
	12~ 13	経営戦略手法(プロダクトポートフォリオ)							
	14~ 15	経営戦略手法(ランチェスター)							
	16~ 17	事例研究(メーカー)							
	18	経営戦略立案演習(グループディスカッション)					事例データを検証し、戦略案を考えておくこと。		
	19~ 20	事例研究(卸)							
	21~ 22	事例研究(小売)							
	24~ 25	経営戦略立案演習(グループディスカッション)					事例データを検証し、戦略案を考えておくこと。		
26~ 27	事例研究(サービス)								
28~ 30	経営戦略立案演習(グループディスカッション)					事例データを検証し、戦略案を考えておくこと。			
評価方法	(1)授業の中で小テストを数回実施する。(2)定期試験(筆記)を実施する。 以上を下記の観点・割合で評価する。 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。								
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合		
	定期試験	◎	○				70%		
	小テスト	◎	○				30%		
履修上の注意									

科目名	インターンシップ I						
科目名(英)							
単位数	5	時間数	200	担当者	南 玲子		
実施年度	2019	実施時期	後期	実務家教員 担当科目	—		
対象学科・学年	経営ビジネス科1年 販売実践コース						
授業概要	<p>基盤分野の必修科目として位置づけられ、販売や接客を通じ、ビジネスシーンに相応しい態度・行動を実践の場で身につけていく。</p> <p>実習中は、実習生のひとり一人が麻生の学生の代表であり、さらには実習先の従業員として見られるということを自覚し行動する必要がある。</p>						
授業形式	講義:	演習:	実習: ○	実技:	※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語情報	知的技能	運動技能	態度意欲	その他	目標	
				○		時間管理・身だしなみ・整理整頓・守秘義務など働く上で基本的な行動ができる。⑤⑧⑨⑩⑪⑫	
				○		指示・命令はメモをとり、業務手順をよく理解した上で、報連相ができる。②③④	
				○		正しい敬語を使い、上司・先輩・顧客とのコミュニケーションがとれる。⑥⑦⑩	
				○		積極的に業務に取り組み、任された仕事は責任感を持って最後までやりぬくことができる。⑬⑭	
テキスト・教材 参考図書	なし						
授業計画	回数	授業項目・内容			授業外学修指示		
		9月 ⑤⑧⑨⑩⑪⑫については評価2以上を目標にする。			報連相及び必要書類の提出		
		10月 ⑤⑧⑨⑩⑪⑫については評価2以上を目標にする。			報連相及び必要書類の提出		
		11月 9・10月に加え、②③④についても評価2以上を目標にする。			報連相及び必要書類の提出		
		12月 9・10月に加え、②③④についても評価2以上を目標にする。			報連相及び必要書類の提出		
評価方法	(1)実習先からの評価を元に成績評価を行う。(2)実習中の身だしなみと振る舞い(提出書類、報連相含む)成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	実習先からの評価を元に成績評価					○	80%
	実習中の身だしなみと振る舞い(提出書類、報連相含む)				○		20%
履修上の注意	実習中の報告・連絡・相談を必ず行い、必要な書類を提出する事。必要書類の提出がない場合は、評価しない。						

科目名	プロモーション戦略Ⅱ						
科目名(英)							
単位数	1	時間数	30	担当者	松尾 聡子		
実施年度	2019年度	実施時期	後期	実務家教員 担当科目	○		
対象学科・学年	経営ビジネス科・1年 販売実践コース						
授業概要	SNSによる口コミや、企業のオウンドメディアなど、インターネットを介した情報発信は、これまで互いに情報を共有・拡散することで成長してきました。しかし2017年末頃から、この流れに変化の兆しが現れています。時代に沿ったプロモーション戦略を学ぶ。						
授業形式	講義: △	演習:	実習: ○	実技:	※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語 情報	知的 技能	運動 技能	態度 意欲	その他	目標	
	○					プロモーション戦略の手法を組み合わせることができる。	
	○					時代に合った、プロモーション戦略ができる。	
テキスト・教材 参考図書	プリント						
授業計画	回数	授業項目・内容				授業外学修指示	
	1	面談					
	2	プロモーション戦略とは					
	3	プレインストームの作り方					
	4	セルフプレゼンテーション①考え方					
	5	セルフプレゼンテーション②名刺作成					
	6	セルフプレゼンテーション③名刺作成					
	7	セルフプレゼンテーション④名刺仕上げ					
	8	プロモーション戦略①メディア戦略					
	9	プロモーション戦略②広告					
	10	プロモーション戦略③販売促進					
	11	プロモーション戦略④人的販売					
	12	プロモーション戦略⑤パブリシティ					
	13	プロモーション戦略⑥口コミ・SNS					
	14	プロモーションミックスの進め方①数値目標の設定					
15	プロモーションミックスの進め方②SNS時代の戦略						
評価方法	講義中のプレゼンテーション(発言回数による意欲含む)、レポート提出により評価する。 成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	プレゼンテーション		◎		○		60%
	レポート提出		◎				40%
履修上の注意							

科目名	色彩									
科目名(英)										
単位数	2単位	時間数	40時間	担当者	行徳ひろみ					
実施年度	2019年度	実施時期	後期	実務家教員 担当科目						
対象学科・学年	経営ビジネス科1年 販売実践コース									
授業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・色彩の基本知識・配色(色の組み合わせ)・色の心理的効果・インテリア・ファッションなど。色彩に関わる基本的な事項を理解できるようになる</li> <li>・カラーカードを使用し、実際に配色演習を通して理解を深め、色彩検定3級取得を目指す</li> </ul>									
授業形式	講義:	○	演習:		実習:		実技:		※ 主たる方法:○ その他:△	
学習目標 (到達目標)	言語 情報		知的 技能		運動 技能		態度 意欲		その他	目標
	○									色彩の専門用語を理解することができる
		○								色の基本を理解し、配色をつくること
テキスト・教材 参考図書	色彩検定3級公式テキスト・過去問題集・カラーカード199a・はさみ・のり									
授業計画	回数	授業項目・内容					授業外学修指示			
	1-2	色の基本(彩度、色相)								
	3-4	色の基本(純色、清色)					前回の内容を復習しておくこと			
	5-6	光と色・基礎配色(光の三原則)								
	7-8	光と色・基礎配色(色の三原則)					前回の内容を復習しておくこと			
	9-10	色彩心理・色の視覚的効果・基礎配色								
	11-12	色彩心理・色彩調和・基礎配色								
	13-14	色彩と生活・ファッション・配色演習					色彩と生活・ファッションのレジメを記入しておくこと			
	15-16	インテリア・配色演習								
	17-18	インテリア・配色演習					配色について理解しておくこと			
	19-20	まとめ								
	21-22									
	23-24									
	25-26									
27-28										
29-30										
評価方法	(1)最終授業に総まとめのテストを行う。(2)毎授業に小テストを行う。(3)宿題を数回実施する。(4)授業態度の注意が多い学生に減点評価をおこなう。(5)出席回数を評価する。成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。									
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合			
	総まとめテスト	◎					60%			
	小テスト	○					10%			
	宿題	○					10%			
	授業態度				○		10%			
出席				○		10%				
履修上の注意										

科目名	店舗運営応用						
科目名(英)							
単位数	1	時間数	30	担当者	宮本万里子		
実施年度	2019	実施時期	後期	実務家教員 担当科目			
対象学科・学年	経営ビジネス科 1年 販売実践コース						
授業概要	現場でのインターンシップを補完する講座として位置づける。特に、インターンシップ開始時の不安や疑問を現場で解決していく糸口として、顧客の購買心理やそれに合わせた基本動作を学ぶ。						
授業形式	講義: △	演習:	実習: ○	実技:	※ 主たる方法:○ その他:△		
学習目標 (到達目標)	言語情報	知的技能	運動技能	態度意欲	その他	目標	
	○	○				販売スタッフの基本的なマナー(挨拶、接客用語、敬語、言葉遣い)が実践できる。	
	○	○				お客様の購買心理に合わせた基本動作(準備～お見送り)を実践できる。	
	○	○				お客様のケースに合わせた接客ができる。	
テキスト・教材 参考図書	ファッション販売 3						
授業計画	回数	授業項目・内容				授業外学修指示	
	1	販売スタッフとしての基本マナー①あいさつ/接客用語					
	2	販売スタッフとしての基本マナー②敬語/言葉遣い					
	3	販売スタッフとしての基本マナー③電話対応/身だしなみ					
	4	サービスとは何か					
	5	購買心理の理解					
	6	商品の取扱い、販売実習スペースの商品理解					
	7	販売実習スペースの商品理解					
	8	接客の基本動作とセールステクニック①準備/アプローチ					
	9	接客の基本動作とセールステクニック②迷いの解決と欲求の促進					
	10	接客の基本動作とセールステクニック③納得のいく決断を促す					
	11	接客の基本動作とセールステクニック④フィッティングへの誘導					
	12	接客の基本動作とセールステクニック⑤レジ・商品受渡し場の活用					
	13	お客様との接し方					
	14	ケースロールプレイング					
15	まとめ						
評価方法	定期試験、小テスト、共に筆記試験と実技試験の両軸で評価する。授業態度は、ロールプレイングにおいて果たした役割で評価する。成績評価基準は、S(90点以上)・A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。						
		言語情報	知的技能	運動技能	態度・意欲	その他	評価割合
	定期試験		○				35%
	小テスト		○				25%
	授業態度				○		40%
履修上の注意	顧客満足・お客様対応(サービス)を理解して体現できる事が目標。						