

授業科目名	販売知識Ⅱ		科目コード	108011	
開講クラス	総合ビジネス科	コース	総合ビジネスコース	学 年	1 年
担当教員	岩城 吉男		実務経験教員 (有 ・ (無))		
	実務経験内容				
開講時期	前期・(後期)・通年・特別講義・その他		授業コマ数	60 時間	
	(必 須) ・ 選 択 ・ 選択必須		単 位 数	2 単位	
使 用 テキスト 1	書 名	リチャ-&トルニツグ 日商リテールマーケティング (販売士) 検定試験 3 級			
	著 者				
	出版社				
使 用 テキスト 2	書 名				
	著 者				
	出版社				
参考図書					
授業形態	(講義) ・ 演習 ・ 実習 ・ 実験 ・ その他 ()				
<p><授業の目的・目標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・小売業とはなにかを学び、販売員としての知識や接客、また利益計算や法律についても触れていくことで、実践できるようになる。 ・リテールマーケティング (販売士) 検定 3 級を取得する。 					
<p><授業の概要・授業方針></p> <p>テキストを中心にすすめ、また代表的な小売業や商品を挙げ、理解度を高めていく。各分野終了後、模擬問題を行い、さらに理解度を高める。</p>					
<p><成績基準・評価基準></p> <p>授業態度・出席・期末試験にて評価</p> <p>100~80:優 ・ 79~70:良 ・ 69~60:可 ・ 59以下:不可</p> <p>なお、追試験を行う場合はすべて可と評価する</p>					
<p><使用問題集・注意事項></p> <p>サイト Youtube 「販売士検定 3 級一問一答」</p>					
<p><授業時間外に必要な学修内容、関連科目、他></p>					

授業科目名		販売知識Ⅱ
回	授 業 内 容	備 考
1	小売業のマーケティングの基本（小売業のマーケティングの基本知識）	マーケティング
2	小売業のマーケティングの基本（4P理論の小売業への適用）	
3	顧客満足経営の基本（顧客満足経営／顧客維持政策の基本知識）	
4	顧客満足経営の基本（フリーント・ショップ・ズ・フックラムの基本知識）	
5	商圈の設定と出店の基本（商圈の基本知識）	
6	商圈の設定と出店の基本（立地条件の基本知識）	
7	商圈の設定と出店の基本（出店の基本知識）	
8	リーゾナルマーケティングの基本（リーゾナルマーケティングの体系／3P戦略の概要）	
9	//	
10	リーゾナルマーケティングの基本（インバウンド）	
11	//	
12	顧客志向型売場づくりの基本（売場の改善と改革）	
13	顧客志向型売場づくりの基本（店舗照明の基本知識）	
14	//	
15	顧客志向型売場づくりの基本（光源の種類と特徴）	
16	顧客志向型売場づくりの基本（ディスプレイ効果を高める色彩活用）	
17	//	
18	マーケティング トレーニング問題	
19	//	
20	販売員の役割の基本（接客マナー）	販売・経営管理
21	販売員の役割の基本（クレームや返品への対応）	
22	//	
23	販売員の法令知識（小売業に関するおもな法規）	
24	//	
25	//	
26	//	
27	//	
28	販売員の法令知識（環境問題と消費生活）	
29	//	
30	小売業の計数管理（販売員に求められる計数管理／売上高・売上原価・売上総利益（粗利益高）の関係）	

授業科目名		販売知識Ⅱ
回	授 業 内 容	備 考
31	小売業の計数管理（販売員に求められる計数管理／売上高・売上原価・売上総利益（粗利益高）の関係）	販売・経営管理
32	小売業の計数管理（実務における計算）	
33	店舗管理の基本（金券類の扱いと金銭管理の基本知識）	
34	店舗管理の基本（万引き防止対策の基本知識／衛生管理の基本知識）	
35	販売・経営管理 トレーニング問題	
36	//	
37	模擬問題①	
38	解答・解説①	
39	//	
40	模擬問題②	
41	解答・解説②	
42	//	
43	模擬問題③	
44	解答・解説③	
45	//	
46	模擬問題④	
47	解答・解説④	
48	//	
49	模擬問題⑤	
50	解答・解説⑤	
51	//	
52	模擬問題⑥	
53	解答・解説⑥	
54	//	
55	模擬問題⑦	
56	解答・解説⑦	
57	//	
58	見直し	
59	//	
60	後期末試験	