岡山商科大学専門学校　2024年度授業シラバス										
対象学科	事務職養成　学科			授業科目	販売技術					
氏　名	山縣　英治			授業の方法	講義			単位数	8	
実務経験	有　(無)									
対象学年	1　年生	年間授業時数	140　時間	学　期	前期		後期		通年	○

【授業目標】
この教科はリテールマーケティング（販売士）検定取得を目標とする。
学生がマーケティングの基本的な考え方や流通・小売業において必要とされる基礎知識・技能を理解できるよう指導する。

【到達目標】
＊販売士検定合格
＊マーケティングを理解し、将来、流通業界に就職した際、仕入や販売など学んだことが自分の仕事に活かせるようになる。

【授業計画】
1 流通における小売業の基本
2 組織形態別小売業の基本
3 店舗形態別小売業の基本的役割
4 商業集積の基本
5 商品の基本
6 マーチャンダイジングの基本
7 商品計画
8 販売計画と仕入計画
9 価格設定の基本
10 在庫管理の基本
11 販売管理（POSシステム）
12 ストアオペレーションの基本
13 包装技術
14 ディスプレイの基本
15 小売業のマーケティングの基本
16 顧客満足（CS）経営とは
17 商圏設定と出店方法
18 リージョナルプロモーションの基本
19 顧客志向型売り場づくりの基本
20 店舗照明の基本知識
21 ディスプレイ効果を高める色彩の活用
22 販売員の役割の基本
23 接客マナーとクレーム・返品への対応
24 小売業に関する主な法規
25 環境問題と消費生活
26 販売員に求められる計数管理
27 売上高・売上原価・売上総利益の関係
28 金券類の扱いと金銭管理の基本知識
29 万引防止対策の基本知識
30 衛生管理の基本知識

【授業評価方法・注意】
本校の規定に基づき、次の割合で総合的に評価する。
① 定期考査　40点
② 出席　30点（30×出席率）
③ 提出物　10点
④ 学習状況　20点

【教科書等】
・ 販売士ハンドブック基礎編（カリアック）
・
・