

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					
実務経験	有	<input checked="" type="radio"/> 無	実習							
対象学年	1	年生	年間授業時数	140	時間	学期	前期	後期	通年	<input type="radio"/>
【授業目標】										
この科目は、リテールマーケティング(販売士)検定の取得を目標とする。学生がマーケティングの基本的な考え方や流通業界で必要とされる基礎知識・技能を習得し、販売業務等に活かすことができるよう指導していく。										
【到達目標】										
<ul style="list-style-type: none"> ・流通業界唯一の公的資格(リテールマーケティング)の取得。 ・流通システムの基本的仕組みが理解でき、学生が販売や仕入業務などに関心を持つようになる。 										
【授業計画】										
<ol style="list-style-type: none"> 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(1) 3 組織形態別小売業の基本(2) 4 店舗形態別小売業の基本的役割(1) 5 店舗形態別小売業の基本的役割(2) 6 商業集積の基本(ショッピングセンターと商店街)、演習問題 7 販売員の役割の基本 8 販売員の法令知識(1) 9 販売員の法令知識(2) 10 販売員の法令知識(3) 11 計数管理と店舗管理の基本(1) 12 計数管理と店舗管理の基本(2)、演習問題 13 マーチャンダイジングの基本 14 商品計画(商品構成の基本と手順) 15 販売計画と仕入計画(1) 16 販売計画と仕入計画(2) 17 価格設定の基本(価格政策の種類) 18 在庫管理の基本知識(在庫データの活用と商品回転率の計算方法) 19 販売管理の基本知識(POSシステムによる販売データの活用)、演習問題 20 ストアオペレーションの基本 21 包装技術の基本 22 ディスプレイの目的と基本的役割 23 ディスプレイの基本的パターン 24 作業割当の基本(ワークスケジューリングと人時生産性)、演習問題 25 小売業のマーケティングの基本知識(4P理論の小売業への適用) 26 顧客満足経営の基本 27 商圈設定と出店の基本 28 マーケティングリサーチの基本 29 リージョナルプロモーションの基本 30 顧客志向型売場づくりの基本、演習問題 										
【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出席点 20点 ※20×出席率										
②提出物 20点										
③学習状況 10点										
④期末考査 50点										
【教科書等】										
・レクチャー&トレーニング 日商リテールマーケティング(販売士)検定3級試験(実教出版)										