

グループ名	ユニット名等	科目名	担当教員名	対象学年次	学期
選択科目	2単位 資格関連	販売士受験対策	鴻上まつよ	1年次	秋

授業のキーワード	小売業の特徴、マーケティング、販売技術、販売士3級
授業の概要・目的	「販売士」の学習を通じ「消費者の求める商品をいかに的確に提供するか」という「マーケティング」と、接客マナーなどの「社会人の基本」を学びます。そして「販売士3級」合格を目指します。
履修のアドバイス・前提科目等	実際の試験に近い問題に取り組みます。販売士3級試験は簡単ではありません。勉強量が多いので、気軽な気持ちでは受講しないで下さい。買物好きな人にとっては、消費者としての経験が勉強に活かれます。また小売業に就職するための基本が学べます。

授業展開

	テーマ	内 容		テーマ	内 容
第1講	販売士の資格と検定試験の概要	販売士3級を受験する人はどんな職業・業種の人達か。試験科目の内容などを説明します。そして、勉強量が多いので、後半はさっそく【第1部 小売業の類型】の過去問の研究と、小売業の役割を学びます。	第9講	【ストアオペレーション②】 作業割当て（ワークシェアリング）、人的販売の基本	作業割り当てと、パート・アルバイトの活用、顧客の購買心理、接客販売の技術について学びます。
第2講	【第1部 小売業の類型②】 わが国小売業の特徴、小売業と国際化、流通の機能、店舗形態	わが国の小売業の特徴は、零細規模の商店数が著しく減少し、ショッピングセンターなどの大型店や、コンビニ、ドラッグストアなどの「業態店」が増加しているということです。皆さんの身の回りで起きていることを実感します。	第10講	【第4部 マーケティング①】 マーケティングとは、マーケティングリサーチ、顧客管理	【第4部 マーケティング①】 マーケティングとは、マーケティングリサーチ、顧客管理
第3講	【第1部 小売業の類型③】 商業集積、組織小売業	商店街やショッピングセンターなどの商業集積の特徴と、コンビニなどのチェーンストアについて学びます。	第11講	【第4部 マーケティング②】 販売促進、商圏、売場形態、店舗開発	販売促進政策（景品やイベントについて）、POP広告、商圏と立地、競合店調査、新規店舗の作る手順について学びます。
第4講	【第2部 マーチャダイジング①】 商品とは、マーチャダイジングとは	マーチャダイジングの過去問の研究と、商品の種類、商品コンセプト、マーチャダイジング（品揃え）管理について学びます。	第12講	【第4部 マーケティング③】 照明、色彩 【第5部 販売・経営管理①】 販売員の役割、接客マナー、クレ	売場の照明と色彩の考え方を学びます。後半には、「販売・経営管理」の過去問研究と、販売員の役割と接客について学びます。
第5講	【第2部 マーチャダイジング②】 商品計画、価格政策、仕入計画	店舗形態別の商品構成の特徴、価格設定の秘密、仕入、発注の注意事項について学びます。	第13講	【第5部 販売・経営管理②】 小売業の法令	小売業が守るべき各種法律について学びます。

第6講	【第2部 マーチャダイジング③】利益計算、販売管理、在庫管理	利益の構造、値入について学び、計算演習を行います。また売上計画、POSシステム、適正在庫について学びます。	第14講	【第5部 販売・経営管理③】販売事務と計数管理、売場の人間関係、金銭管理、店舗設備	店舗での利益管理と計算演習、決算データの基礎知識、万引き防止、店舗施設の機能について学びます。
第7講	【中間試験】	「第1部 小売業の類型」と「第2部 マーチャダイジング」の範囲で、中間試験を行います。	第15講	期末試験	「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」の範囲で、試験を行います。
第8講	【第3部 ストアオペレーション①】発注業務、荷受、商品包装、ディスプレイの基本	ストアオペレーションの過去問の研究と、コスト重視経営、店舗業務、商品包装の仕方、ディスプレイの原則について学びます。	評価方法		中間試験50%、期末試験50% (出席率と授業態度も考慮)
備考 (関連する資格・試験等)		販売士3級の合格を目指します。			
使用する教科書 (必ず購入してください)			参考文献		
「3級販売士受験講座」 鳩原恵二・牧英憲・森弘子共著 日本法令			「3級販売士試験演習問題300 平成18年度版」 日本法令		