

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	「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。
期待される学習成果（目標）	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級を受験する人まどんな職業・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】作業等皆で（ワークシェアリング）、人的販売の基本	作業等皆でと、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	マーケティングの過去問の研究と、マーケティングの定義、マーケティングリサーチ、顧客管理のための仕組み（フリークエント・ショッピング・プログラム）について学びます。
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】販売店態、商圏、売場形態、店舗開発	販売店態政策（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 マーチャンダイジング①】商品とは、マーチャンダイジングとは	マーチャン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、マーチャンダイジング（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	売場の照明と色彩の考え方を学びます。後半は、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 マーチャンダイジング②】商品計画、価格政策、仕入計画	店舗別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 マーチャンダイジング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 マーチャンダイジング」の範囲で、中間試験を行います。	第15講	全体のまとめ	販売士3級の試験に向けて、全体の復習を行います。
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。	定期試験		「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。
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）			
使用する教科書（必ず購入してください）			参 考 文 献		
『要点理解と問題演習 販売士検定試験 3級』 実教出版					