

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	関田 淳二	1 年次	秋

授業のキーワード	流通・小売業で唯一の公的資格「販売士（リテールマーケティング）」3級合格
授業の概要	「売れる」にはワザとワケがある。コンビニのビジネスなど身近な事例を参照して、理論が如何に実践されているかをみていきます。
期待される学習成果（目標）	1.流通・小売業をはじめ、業種・業態を問わず、顧客満足度を高めるワザとワケを習得できます。 2.販売・接客技術から販売促進に至るまで、幅広く実践的な専門知識が身につきます。

授 業 展 開

	テーマ	内 容		テーマ	内 容
第1講	はじめに	販売士の資格と検定試験の概要と第1部小売業の類型①	第9講	第3部ストアオペレーション②	作業割当、パート・アルバイトの活用、顧客の購買心理、接客販売の技術を学びます。
第2講	第1部小売業の類型②	業態店（ドラッグストア等）の増加など、身の回りに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	マーケティングの定義、マーケティングリサーチ、顧客管理の仕組みについて学びます。
第3講	第1部小売業の類型③	ショッピングセンターの特徴、チェーンストア（コンビニ等）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（景品・イベント）、POP広告、商圈と立地、競合店調査を学びます。
第4講	第2部マーチャンダイジング（品揃え）①	商品の種類、商品コンセプト、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、第5部販売経営管理①	売場の照明・色彩の考え方、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（品揃え）②	店舗形態別の商品構成の特徴、価格設定の秘密、仕入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（品揃え）③	利益の構造、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、第2部マーチャンダイジングの範囲で行います。	第15講	全体のまとめ	販売士3級の試験に向けて、全体の演習を行います。
第8講	第3部ストアオペレーション①	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します）			
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					