

講義名称	販売士受験対策	担当教員名	関田 淳二
科目群	資格 (QUL)		
科目区分等	商業 CA5・6 DI3・4	単 位	2
対象学年次	1年・秋学期	ナンバリング	QUL134

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. 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付きます。 3. 販売士資格3級合格

授業展開		
回	テーマ	内 容
1	ガイダンス	ガイダンス
2	第1部小売業の類型①	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。
3	第1部小売業の類型②	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。
4	第2部マーチャング（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。
5	第2部マーチャング（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。
6	第2部マーチャング（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。
7	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。
8	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。
9	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、顧客管理の仕組について学びます。
10	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。
11	第4部マーケティング③	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。
12	第5部販売経営管理①	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。
13	第5部販売経営管理②	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。
14	全体のまとめ①	販売士3級の試験に向けて、全体の演習を行います。
15	全体のまとめ②	販売士3級の試験に向けて、全体の演習を行います。

定期試験	第1部から第5部の範囲で行います。
授業時間外学習	各回の授業内容に沿って、「販売士3級の過去問題」に積極的に取り組むことが望ましい。
評価方法	期末試験100%（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）	『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）検定試験3級』上岡史郎 実教出版
参考文献	なし