

科目名 Class	入学年度 Admission Year	開講学年・学期 School Year, Semester	単位数 Credit	必・選	授業担当者 Instructor	実務 経験
中級小売商業Ⅰ	～218	2年生・前期	2単位	選択	野村 浩之	○
履修の前提条件	・来年2月実施の「販売士資格試験」2級受験が前提 ・1年次に「初級小売商業Ⅰ」「初級小売商業Ⅱ」を履修または過去に3級販売士を受験しているものに限りません。					
授業概要 (Course Outline)						
本講義(前期Ⅰ・後期Ⅱ)は、実務経験から得た知見に基づき、多様化・高度化した顧客ニーズを的確に捉え、ニーズに合った商品やサービスの提供、商品の開発や仕入、販売、物流などを効率的かつ効果的に行うための実践的なスキルを学びます。「中級小売商業Ⅱ」および次年度(3年次)に開講される「上級小売商業Ⅰ」「上級小売商業Ⅱ」(1級受験対策)を受講するための必要講義です。						
授業を通して修得できる力 (Competency Goals)						
知識・理解の観点 Knowledge and Understanding	多文化・異文化に関する知識の理解 Multiple Culture / Different Culture					
	人類の文化・社会と自然に関する知識の理解 Human Culture / Society / Nature					
汎用的技能の観点 Generic Skills	コミュニケーション・スキル Reading / Writing / Speaking / Listening					
	数量的スキル Mathematics					
	情報リテラシー Information Literacy					
	論理的思考力 Logical Thinking / Creative Thinking					○
	問題解決力 Problem Solving					
態度・志向性の観点 Personal Qualities	建学の精神 University Founding Philosophy					○
	自己管理能力 Self-management					
	チームワーク Teamwork					
	リーダーシップ Leadership					○
	倫理観 Ethical Sense					
	市民としての社会的責任 Social Responsibility					
生涯学習力 Lifelong Learning					○	
到達目標 (Objectives)						
翌年2月に実施される「販売士検定試験」2級全員受験全員合格						
事前学習の内容	テキストでの予習					
事後学習の内容	講義内容のポイント整理					
能動的学習【アクティブラーニング】の内容 (Active Learning)						
実際に専門店、百貨店、GMS、食品スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ホームセンターなどに行き、学習した内容を確認し、それを題材に学生同志で積極的に意見を交換する場を設けます。						
教員との連絡方法・オフィスアワー (Office Hour)						
授業の前後の時間を利用してください。						
その他 (Others)・外部試験との関連・学習の確認(ポートフォリオの作成と提出)について						
「販売士」とはマーケターを目指す流通業界唯一の公的資格です。販売士資格を昇給・昇格等の人事制度にリンクし課長や店長以上には2級取得を義務づける等、販売士を重要視する流通業が昨今増加しつつあるため、大学卒業までに2級を取得、できれば1級を取得することは、就職活動や就職後に大変役立ちます。 学習の確認: ポートフォリオシート「科目別履修確認チェック表」に必要事項を記入し最終講義時に提出して下さい。						

授業計画 (Course Schedule)			
テーマ Theme			
第1回	授業概要(科目概観、授業の進め方および販売士試験についての説明)		
第2回	1. 小売業の種類 ①流通と小売業の役割		
第3回	1. 小売業の種類 ②流通経路政策		
第4回	1. 小売業の種類 ③組織形態別小売業の運営特性		
第5回	1. 小売業の種類 ④店舗形態別小売業の運営特性		
第6回	1. 小売業の種類 ⑤チェーンストアの目的と運営, 中小小売業の課題と方向性		
第7回	1. 小売業の種類 ⑥商業集積の運営特性		
第8回	2. マーチャンダイジング①経営環境変化と進化するマーチャンダイジング		
第9回	2. マーチャンダイジング②商品知識の活用方法		
第10回	2. マーチャンダイジング③仕入計画の立案と運用システム		
第11回	2. マーチャンダイジング④戦略的商品計画の立案		
第12回	2. マーチャンダイジング⑤価格設定の方法		
第13回	2. マーチャンダイジング⑥商品管理の		
第14回	2. マーチャンダイジング⑦販売計画の立案と実際		
第15回	2. マーチャンダイジング⑧小売業の物流システム		
第16回	定期試験		
教科書 (Textbooks)			
書名 Title	著者名 Author	出版社 Publisher	ISBNコード ISBN Code
販売士検定試験2級ハンドブック	日本商工会議所・ 全国商工会連合会	(株)キャリアック	
参考文献 (Reference Books)			
書名 Title	著者名 Author	出版社 Publisher	ISBNコード ISBN Code
必要に応じて指示します。			
成績評価方法 (Grading Criteria / Method of Evaluation)			
期末試験(持ち込みなし)および平常点(受講態度等)			