

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
上級小売商業Ⅱ	～218 経営情報学科	3年生・後期	2単位	選択	野村 浩之	○
履修の前提条件	<ul style="list-style-type: none"> ・来年2月実施の「1販売士資格試験」1級受験が前提 ・前期に「上級小売商業Ⅰ」を履修または過去に2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)						
<p>本講義では、中小企業診断士として対応した身近な事例や実務経験から得た知見に基づき、これまでの3級販売士受験対策や2級販売士受験対策に引きつづき、1級販売士を受験するために必要な知識(商品開発や仕入、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)の概要を学びます。また、身近な事例や実務経験から得た知見に基づいた講義により、理論や業界特性を理解するとともに、ポイントを的確にとらえた問題演習等を実施し、高得点による検定試験の合格をめざします。</p>						
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					○
態度・志向性の観点 Personal Qualities	問題解決力 Problem Solving					
	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」1級合格を目指します。						
事前学習の内容	テキストでの予習					
事後学習の内容	課題別レポート作成					
能動的学習【アクティブラーニング】の内容 (Active Learning)						
<p>ニュースや新聞での流通関連記事について各人が、本講義で得た知識の観点から考えたことを学生同志で意見を交換する場を設けます。</p>						
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						
<p>「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。</p> <p>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。</p>						

授業計画 (Course Schedule)			
テーマ Theme			
第1回	3. ストアオペレーション ①店舗運営サイクルの戦略的展開		
第2回	3. ストアオペレーション ②スペースマネジメントの戦略的展開		
第3回	3. ストアオペレーション ③発注の戦略的展開		
第4回	3. ストアオペレーション ④LSPとローコストオペレーションの戦略的展		
第5回	3. ストアオペレーション ⑤人的販売と販売員指導の実際		
第6回	4. マーケティング ①小売業のマイクロマーケティング戦略の実践、種類と特徴		
第7回	4. マーケティング ②ライフスタイルの変化とマーケティング戦略の展開方法		
第8回	4. マーケティング ③顧客戦略の実際		
第9回	4. マーケティング ④マーケティングリサーチの実際		
第10回	4. マーケティング ⑤出店戦略と商圈分析の実際、販売促進とプライシングの戦略的展開		
第11回	5. 販売・経営管理 ①小売業の管理組織の特徴		
第12回	5. 販売・経営管理 ②小売業の従業員管理と能力開発		
第13回	5. 販売・経営管理 ③小売業の戦略的キャッシュフロー経営		
第14回	5. 販売・経営管理 ④小売業の店舗に関する法律		
第15回	5. 販売・経営管理 ⑤小売業のリスクマネジメント		
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1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)			
平常点+定期試験(持ち込みなし)および課題別レポート			