

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
初級小売商業Ⅱ	～218	1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"> <li>・前期に「初級小売商業Ⅰ」を履修していること</li> <li>・来年2月実施の「販売士資格試験」3級を受験をすること</li> </ul>					
授業概要 (Course Outline)						
<p>本講義(前期Ⅰ・後期Ⅱ)を通して、多様化・高度化した顧客ニーズを的確にとらえ、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。</p> <p>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練習等で「販売士検定試験」3級合格をめざします。</p> <p>2年次の開講科目「中級小売商業Ⅰ・Ⅱ」および3・4年次の開講科目「上級小売商業Ⅰ・Ⅱ」を受講するための必要講義</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					○
	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」3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)						
<p>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って、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。</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	前期定期試験の解答解説および後期授業概要(科目概観、授業の進め方)		
第2回	3. ストアオペレーション①ストアオペレーションの基本		
第3回	3. ストアオペレーション②包装技術の基本		
第4回	3. ストアオペレーション③ディスプレイの基本		
第5回	3. ストアオペレーション④作業割当の基本		
第6回	4. マーケティング①小売業のマーケティングの基本		
第7回	4. マーケティング②顧客満足経営の基本		
第8回	4. マーケティング③商圈の設定と出店の基本		
第9回	4. マーケティング④リージョナルプロモーション(売場起点の狭域型購買促進)の基本		
第10回	4. マーケティング⑤顧客志向型売場づくりの基本		
第11回	5. 販売・経営管理①販売員の役割の基本		
第12回	5. 販売・経営管理②販売員の法令知識		
第13回	5. 販売・経営管理③計数管理の基本		
第14回	5. 販売・経営管理④店舗管理の基本		
第15回	・まとめと免除科目予備試験		
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
販売士養成講習会3級テキスト	日本商工会議所	(株)ワコープラネット	
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+期末試験(持ち込みなし)			