

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Ⅱ	～218	2学年・後期	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 ・前期に「中級小売商業Ⅰ」を履修または過去に3級販売士を受験しているものに 限ります。					
授業概要 (Course Outline)						
本講義(前期Ⅰ・後期Ⅱ)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、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。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					○
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」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	3. ストアオペレーション ①戦略的ストアオペレーションの展開視点		
第2回	3. ストアオペレーション ②店舗運営サイクルの実践と管理		
第3回	3. ストアオペレーション ③戦略的ディスプレイの実施方法		
第4回	3. ストアオペレーション ④レイバースケジューリングプログラムの役割と仕組み		
第5回	3. ストアオペレーション ⑤人的販売の実践と管理		
第6回	4. マーケティング ①小売業のマーケティング戦略の考え方		
第7回	4. マーケティング ②マーケティング戦略の方法、マーケティングリサーチの実施方法		
第8回	4. マーケティング ③顧客戦略の展開方法、販売促進の企画と実践		
第9回	4. マーケティング ④商圈分析の立案と実施方法、出店立地の選定と出店戦略の立案		
第10回	4. マーケティング ⑤業態開発の手順と実践		
第11回	5. 販売・経営管理 ①販売管理者の基本業務		
第12回	5. 販売・経営管理 ②販売管理者の法令知識		
第13回	5. 販売・経営管理 ③販売管理者に求められる経営分析		
第14回	5. 販売・経営管理 ④店舗組織体制と従業員管理		
第15回	5. 販売・経営管理 ⑤店舗施設の維持管理		
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)			