

(学) 宮崎総合学院 宮崎情報ビジネス医療専門学校  
授業シラバス

授業科目名	販売知識Ⅱ		科目コード	2308011	
開講クラス	総合ビジネス科	コース	総合ビジネスコース	学 年	1 年
担当教員	岩城 吉男		実務経験教員 ( 有 ・ (無) )		
	実務経験内容				
開講時期	前期・(後期)・通年・特別講義・その他		授業コマ数	30 時間	
	(必 須) ・ 選 択 ・ 選択必須		単 位 数	1 単位	
使 用 テキスト 1	書 名	リチャ-&トルニツグ 日商リテールマーケティング (販売士) 検定試験 3 級			
	著 者				
	出版社				
使 用 テキスト 2	書 名				
	著 者				
	出版社				
参考図書					
授業形態	(講義) ・ 演習 ・ 実習 ・ 実験 ・ その他 ( )				
<p>&lt;授業の目的・目標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小売業とはなにかを学び、販売員としての知識や接客、また利益計算や法律についても触れていくことで、実践できるようになる。</li> <li>・リテールマーケティング (販売士) 検定 3 級を取得する。</li> </ul>					
<p>&lt;授業の概要・授業方針&gt;</p> <p>テキストを中心にすすめ、また代表的な小売業や商品を挙げ、理解度を高めていく。各分野終了後、模擬問題を行い、さらに理解度を高める。</p>					
<p>&lt;成績基準・評価基準&gt;</p> <p>授業態度・出席・期末試験にて評価</p> <p>100~80:優 ・ 79~70:良 ・ 69~60:可 ・ 59以下:不可</p> <p>なお、追試験を行う場合はすべて可と評価する</p>					
<p>&lt;使用問題集・注意事項&gt;</p>					
<p>&lt;授業時間外に必要な学修内容、関連科目、他&gt;</p>					

授業科目名		販売知識Ⅱ
回	授 業 内 容	備 考
1	小売業のマーケティングの基本（小売業のマーケティングの基本知識）	マーケティング
2	小売業のマーケティングの基本（4P理論の小売業への適用）	
3	顧客満足経営の基本（顧客満足経営／顧客維持政策の基本知識／ プロジェクト・ショップ・ストアの基本知識）	
4	商圈の設定と出店の基本（商圈の基本知識／立地条件の基本知識）	
5	商圈の設定と出店の基本（競争店調査／出店の基本知識）	
6	リーゾナルマーケティングの基本（リーゾナルマーケティングの体系／概要）	
7	リーゾナルマーケティングの基本（インバウンド）	
8	顧客志向型売場づくりの基本（売場の改善と改革）	
9	顧客志向型売場づくりの基本（店舗照明の基本知識）	
10	顧客志向型売場づくりの基本（光源の種類と特徴）	
11	顧客志向型売場づくりの基本（ディスプレイ効果を高める色彩活用）	
12	マーケティング トレーニング問題	
13	販売員の役割の基本（接客マナー）	販売・経営管理
14	販売員の役割の基本（クレームや返品への対応）	
15	販売員の法令知識（小売業に関するおもな法規）	
16	〃	
17	〃	
18	販売員の法令知識（環境問題と消費生活）	
19	小売業の計数管理（販売員に求められる計数管理）	
20	小売業の計数管理（損益計算書）	
21	小売業の計数管理（実務における計算）	
22	店舗管理の基本（金券類の扱いと金銭管理の基本知識）	
23	店舗管理の基本（万引き防止対策の基本知識）	
24	店舗管理の基本（衛生管理の基本知識）	
25	販売・経営管理 トレーニング問題	
26	模擬問題①	
27	解説①	
28	模擬問題②	
29	解説②	
30	後期末試験	