学校法人宮崎総合学院　宮崎情報ビジネス専門学校

授業科目名	販売知識Ⅰ			科目コード	MJSB 0015
学科・コース名	総合ビジネス科　総合ビジネスコース			履修区分	必修
授業形態	講義	開講学年	1年次	学期	前期
担当教員	岩城　吉男	実務経験	無	単位数	1 単位
授業の 目的・目標	小売業とは何かを学び、販売員としての知識や接客、また利益計算や法律にも触れていく。 リテールマーケティング（販売士）検定3級を取得する。				
授業の概要	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、イメージさせながら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。				

回	授業計画・内容	授業外学習の内容	授業外学習時間
1	日商　リテールマーケティング（販売士）検定試験概要		
2	流通における小売業の基本	復習	30分
3～4	組織形態別小売業の基本	復習	60分
5～7	店舗形態別小売業の基本的役割	復習	90分
8	商業集積の基本	復習	30分
9～10	小売業の類型　トレーニング問題	復習	60分
11	商品の基本	復習	30分
12	マーチャンダイジングの基本	復習	30分
13	商品計画の基本	復習	30分
14～15	販売計画及び仕入計画などの基本	復習	90分
16～17	価格設定の基本	復習	60分
18	在庫管理の基本	復習	30分
19	販売管理の基本	復習	30分
20～21	マーチャンダイジング　トレーニング問題	復習	60分
22～24	ストアオペレーションの基本	復習	90分
25～26	包装技術の基本	復習	60分
27～28	ディスプレイの基本	復習	60分
29～30	ストアオペレーション　トレーニング問題	復習	60分

評価方法	期末試験にて評価を行う。 80点以上「優」、70点以上「良」、60点以上「可」、60点未満「不可」
教科書参考書	レクチャー＆トレーニング 日商リテールマーケティング（販売士）検定試験3級（実教出版）

授業外学修について　授業外学習の内容のほかに、予習・復習に1時間をあて、授業準備を行うこと