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Ⅱ			科目コード	MJSB 0016
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	後期
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。 後半は検定対策として、過去問題・模擬問題を行っていく。				

回	授業計画・内容	授業外学習の内容	授業外学習時間
1～2	小売業のマーケティングの基本	復習	60分
3～4	顧客満足度経営の基本	復習	60分
5～6	商圏の設定と出店の基本	復習	60分
7～9	リージョナルプロモーションの基本	復習	90分
10～12	顧客志向型売場づくりの基本	復習	90分
13～14	マーケティング　トレーニング問題	復習	60分
15	販売員の役割の基本	復習	30分
16～18	販売員の法令知識	復習	90分
19	小売業の計数管理	復習	30分
20	店舗管理の基本	復習	30分
21～22	販売・経営管理　トレーニング問題	復習	60分
23～30	過去問題及び模擬問題／解答・解説	復習	240分

評価方法	検定結果または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