

課題研究

教科	商業	単位数	3	学科・学年・コース	総合ビジネス科3年生（流通コース）
使用教科書	なし		副教材等	実習の手引き、課題研究ノート等	

◇ 学習の到達目標 ◇

- ①マーケティングをはじめ、総合ビジネス科で学習する専門分野の実践として、校内における販売実習を通して、総合ビジネス科としての専門性の深化と情報活用・発信能力の伸長を図ります。
 ②朝学習R-Timeを通して、基礎基本の定着を図るとともに、商業に関する技術の向上を目指す。

◇ 科目の特色 ◇

2年次で学習した「マーケティング」を体系的に学びます。文化祭で行う校内販売実習（関商エシティ）に主体的に取り組み、各実習の準備段階から実習後の報告までの処理を責任を持って行います。

◇ 学習の計画 ◇

月	単 元 名	主 な 学 習 活 動
4 6	1. 課題研究への導入 2. マーケティング総合学習Ⅰ・Ⅱ 3. 校内販売実習事前活動Ⅰ	・課題研究について理解する。 ・名刺作成、依頼状などの通信文作成練習をする。 ・10名程度のグループ学習を中心に活動する。
7 9	4. 校内販売実習事前活動Ⅰ 5. 校内販売実習事前活動Ⅱ	・グループ会議をもとに店長等の担当者を決定し、各担当の仕事の理解と、効果的な活動を行う。 ・係別諸活動をする。（レジシステム構築、広告・チラシ作成） ・協賛企業との打ち合わせを行う。
10 12	6. 校内販売実習事前活動Ⅲ 7. 校内販売実習 8. 校内販売実習事後活動Ⅰ・Ⅱ 9. プレゼンテーションⅠ	・販売実習の最終確認を行う。 ・販売実習を実施する。 ・委託商品搬入を管理する。（バーコード作成、価格設定） ・実習報告用のスライドを作成する。
1 2	10. プレゼンテーションⅡ 11. 課題研究のまとめ	・校内販売実習報告発表会をクラス内で実施する。 ・課題研究発表会に参加する。（2月下旬）

◇ 評価の観点・方法 ◇

評価は、次の四つの観点から行います。

関心・意欲・態度	課題研究を通して、マーケティング活動の実践に関心を持ち、店舗経営や販売・仕入・接客・商品管理の役割を理解し、責任を持って取り組むことができるか。
思考・判断・表現	校内販売実習を通して、自ら計画的、合理的に処理する能力と態度を身に付け、企画力や判断力を発揮することができるか。
技能	課題研究を通して、課題研究ノートや実習後の報告資料を詳細に処理し、発表の際に効果的な方法で伝えることができるか。
知識・理解	販売活動の意義や役割を理解し、販売実習に必要な「販売士」などの知識を身に付けているか。

このため、具体的には次のものを対象とします。

- | | |
|-------------|-----------|
| ①課題への取り組み状況 | ②課題の提出状況 |
| ③出席状況 | ④課題研究ノート |
| ⑤レポート・作品発表会 | ⑥検定資格取得状況 |
- また1年間の評定は、前期・後期の年間を通して、上記の内容を総合的に判断して決めます。
 ※定期考査は実施しません。

◇ 担当者からのメッセージ ◇

総合ビジネス科の学習の締めくくりとして、校内販売実習を行います。今までの学びの力を実践的に活かせるよう校内販売実習「関商エシティ」で総合ビジネス科の学習成果を発揮できるよう頑張りましょう。

