

セールスマネジメント

教 科	商 業	単位数	4	学科・学年・コース	総合ビジネス科3年生 (流通・専門コース)
使用教科書	なし			副教材等	販売士検定試験2級ハンドブック 他

◇ 学習の到達目標 ◇

小売業について主として販売に関する専門的な知識と技術を習得するとともに、小売業で行われている人的販売の実践と管理業務について理解し、将来、指導者の立場で業務を遂行できる能力と態度を身に付けます。

◇ 科目の特色 ◇

小売業の種類、マーチャンダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理について経営者の視点に立ち、販売活動に考慮したマーケティング活動を主体的・創造的に取り組みながら実践的・体験的な学習や実習を行います。

◇ 学習の計画 ◇

月	単 元 名	主 な 学 習 活 動
4 6	・リテールマーケティング検定試験2級ハンドブック (1) 小売業の種類 (2) マーチャンダイジング (3) ストアオペレーション	・小売業の種類、マーチャンダイジング、ストアオペレーションについて学習し、重要用語の意味を理解し、様々な知識と技術を習得する。 【前期中間考査】
7 9	(4) マーケティング (5) 販売・経営管理	・マーケティングおよび販売・経営管理について学習し、重要用語の意味を理解し、様々な知識と技術を習得する。 【前期期末考査】
10 12	・商業経済分野の学習	・日本国内にみならず、諸外国にも目を向けるグローバルな視野を身に付けることを目的とし、商業経済分野である「ビジネス経済」「国際ビジネス」について学習する。 【後期中間考査】
1 3	・リテールマーケティング検定試験2級受験 (2月) ・1年間のまとめ	・検定試験対策学習 ・3年間の学びを振り返り、社会人として必要な知識のみならず、気質、態度等も身に付ける実習を行う。 【後期期末考査】

◇ 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	市場環境の変化に対応したマーケティング活動に関心を持つとともに、リテールマーケティングに関する資格を積極的に取得しようとする意思と姿勢がみられるか。
思考・判断・表現	市場調査や販売、仕入にかかわる一連の活動について、場面に応じた計画的、合理的な手順を考えることができ、表現することができるか。
技能	特に実習を通して、接客技術職場における販売員管理に必要な技術、店舗設計等に関わる技術などを身に付けられているか。
知識・理解	マーケティングが果たす役割や意義を理解し、販売・経営管理の方法や顧客満足実現のための方策など基礎的な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授業中における学習態度 | ②課題等への取り組み状況 | ③出席状況 |
| ④問題集やノートなどの提出物 | ⑤定期考査 | ⑥検定試験 |
| ⑦授業プリント | | |

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。

◇ 担当者からのメッセージ ◇

ハンドブックを中心に学習します。検定前は、過去問題や予想問題などを効果的に使用し、合格に向けた検定対策も実施しています。「絶対に合格する！」という強い気持ちをもって挑みましょう。