

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプラン I		指導担当者名	大坂 友子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	64時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	就職活動の確認	提出書類、履歴書等の書き方他	
	2	就職活動の確認	自己PR・志望理由の確認	
	3	言葉遣い	間違いやすい敬語の復習	
	4	ビジネスメールの作り方	ビジネスメールの定型 ビジネスメールの注意点	
	5	電話応対	正しい電話の受け方、かけ方	
	6	キャリアデザインとは	自分を知る・他人を知る・社会を知	
	7	コミュニケーションするとは	正確に伝えること ハウレンソウの大切さ	
	8	自分を発見しよう	マインドマップの作成	
	9	自分のPOPを作ろう	自分の特徴を知ろう	
	10	自分をアピールしよう	自分を上手にアピールするには	
	11	コンビニの弁当から職業を考える	職業と業種	
	12	憧れの人に学ぶ	人間の才能とは	
	13	未来予想図を作る	逆算思考で考える	
	14	未来予想図を作る	MustとWhatを整理しよう	
	15	金銭感覚について	未来予想図をもとにお金について考える	
	16	生涯にいくら稼げるか	年収・年金から収入を考える	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプラン I	指導担当者名	大坂 友子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習: 実技:
時間数	64時間	週時間数	2時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	生涯にいくら稼げるか	老後にいくら必要か
	18	社会の流れを知ろう	経済成長率から社会をみる
	19	社会の流れを知ろう	日本の人口ピラミッドから社会をみる
	20	今、求められている人材とは	企業と学生の認識のギャップ
	21	社会で求められている人材になるには	自分の能力について 自分をバージョンアップさせる方法
	22	自分を売り込もう	自分を様々な視点で見してみる
	23	自分を売り込もう	言葉はマジック
	24	あなたにとってのキャリアデザインとは	コミュニケーション力の大切さ
	25	あなたにとってのキャリアデザインとは	準備する心
	26	あなたにとってのキャリアデザインとは	発想法・思考法を上手に活用しよう
	27	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる
	28	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる
	29	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表
	30	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表
31	講演会	講演を聞く	
32	講演会	講演を聞く	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論 I		指導担当者名	大坂 友子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集			
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	コミュニケーションとは		
	2	聞く力について①	目的に即して聴く	
	3	聞く力について②	傾聴・質問する	
	4	話す力について①	目的を意識する	
	5	話す力について②	話を組み立てる	
	6	話す力について③	言葉を選び抜く	
	7	話す力について④	表現・伝達する	
	8	コミュニケーション実践①	来客対応	
	9	コミュニケーション実践②	電話対応	
	10	コミュニケーション実践③	アポイント・訪問・挨拶	
	11	コミュニケーション実践④	情報共有の重要性	
	12	コミュニケーション実践⑤	チーム・コミュニケーション	
	13	コミュニケーション実践応用①	接客・営業	
	14	コミュニケーション実践応用②	クレーム対応	
	15	コミュニケーション実践応用③	会議・取材・ヒアリング	
	16	コミュニケーション実践応用④	面接	
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論 I		指導担当者名	大坂 友子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集			
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 後期	17	ロールプレイング①	来客対応	
	18	ロールプレイング②	電話対応	
	19	ロールプレイング③	アポイント・訪問・挨拶	
	20	ロールプレイング④	情報共有の重要性	
	21	ロールプレイング⑤	チーム・コミュニケーション	
	22	ロールプレイング⑥	接客・営業	
	23	ロールプレイング⑦	クレーム対応	
	24	ロールプレイング⑧	会議・取材・ヒアリング	
	25	就職対策	面接練習①	
	26	就職対策	面接練習②	
	27	就職対策	面接練習③	
	28	就職対策	面接練習④	
	29	期末試験		
	30	答案練習①		
	31	答案練習②		
	32	答案練習③		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	一般教養演習		指導担当者名	徳永 圭子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・就職採用試験に向けての準備(一般教養、SPI) ・就職支援サイト等を活用しWeb模擬試験を受験 ・就職に対するモチベーションの向上 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	専門学校生のための就職筆記試験対策問題集、iPad、プリント			
授業外学習の方法	テキストの課題の家庭学習			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	オリエンテーション	自己紹介、今後の授業の進め方	
	2	就職支援サイトの活用	就職支援サイトの登録、一般常識とSPIの違いについて説明	
	3	国語	漢字の読み①音読み	
	4	国語	漢字の読み②訓読み	
	5	国語	漢字の読み③会社、ビジネス社会でよく使われる用語	
	6	社会	都道府県	
	7	社会	都道府県庁所在地	
	8	社会	都道府県と都道府県庁所在地の確認テスト	
	9	数学	式と計算①	
	10	数学	式と計算②	
	11	数学	速さの基礎	
	12	英語	基本単語	
	13	英語	時事英語	
	14	英語	熟語、英略語	
	15	英語	発音、ことわざ	
	16	英語	文法	
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	一般教養演習	指導担当者名	徳永 圭子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習: 実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・就職採用試験に向けての準備(一般教養、SPI) ・就職支援サイト等を活用しWeb模擬試験を受験 ・就職に対するモチベーションの向上 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	専門学校生のための就職筆記試験対策問題集、iPad、プリント		
授業外学習の方法	テキストの課題の家庭学習		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	数学	旅人算、通過算
	18	数学	流水算
	19	数学	割合の基礎
	20	社会	世界地理①
	21	社会	世界地理②
	22	社会	日本史
	23	社会	世界史
	24	国語	漢字の書き取り①
	25	国語	漢字の書き取り②
	26	国語	同意語・類義語
	27	国語	反対語
	28	国語	四字熟語
	29	数学	図形と角度
	30	期末試験	期末試験
31	国語・社会・数学・英語	総復習	
32	Web模擬試験	Web模擬試験の実施	
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実務 I A	指導担当者名	佐藤 啓三
実務経験	流通業大手企業の企画部門で26年、総合広告代理店の企画制作部門で10年（販売士1級）	実務経験:	有
開講時期	4月～5月（毎週水曜日）	対象学科学年	総合ビジネス科1年 イベントビジネスコース
授業方法	講義:○	演習:	実習: 実技:
時間数	42時間	週時間数	3時間
学習到達目標	7月実施予定の「販売士3級検定試験」のマーチャンダイジング科目合格レベルの実力を身につけていく。		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	販売士(3級)ハンドブック		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 前期	1	第1章 商品の基本	商品とは何か、商品の分類、商品の本体構成
	2	第2章 マーチャンダイジングの基本	マーチャンダイジングの基本的考え方、CVSチェーンにみるマーチャンダイジングの主な機能、商品計画の基本知識
	3	第4章 販売計画及び仕入計画などの基本	販売計画策定の基本知識、仕入計画策定の基本知識、仕入業務の基本知識
	4	第5章 価格設定の基本	棚割とディスプレイの基本知識、物流の基本知識、価格の設定要因と価格政策
	5	第6章 在庫管理の基本	価格設定の基本、利益の構造、在庫管理の基本知識
	6	第7章 販売管理の基本	データによる在庫管理、販売管理の基本知識、POSシステムによる販売データの活用バーコードの基本知識
	7	第1章 小売業マーケティングの基本	第1節 小売業のマーケティングの基本知識第2節 4P理論への小売業への適用
	8	第2章 顧客満足経営の基本	第1節 顧客満足経営の基本知識第2節 顧客維持政策の基本知識第3節 FSPの基本知識
	9	第3章 商圏の設定と出店の基本	第1節 商圏の基本知識第2節 立地条件の基本知識第3節 出店の基本知識
	10	第4章 リージョナルプロモーションの基本	第1節 リージョナルプロモーションの体系第2節 リージョナルプロモーション(3P戦略)の概要第3節 インバウンド
	11	第5章 顧客志向型売り場づくりの基本	第1節 売場の改善と改革第2節 店舗照明の基本知識 第3節 光源の種類と特徴第4節 ディスプレイ効果を高める色彩の活用
	12	試験対策 マーチャンダイジング①	演習問題と解答・重点ポイントの復習
	13	試験対策 マーケティング①	演習問題と解答・重点ポイントの復習
	14	期末試験 マーチャンダイジング	演習問題と解答・重点ポイントの復習
	15		
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実務 I B		指導担当者名	根本 真紀
実務経験				実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:○	実習:	実技:
時間数	42時間	週時間数	3時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・リテールマーケティング検定3級を受験し、検定合格を目指す。 ・流通機構における小売業の役割について学び、販売担当者として必要な基礎知識や技能を身に付ける。 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	販売士ハンドブック(基礎編)・リテールマーケティング検定3級問題集・過去問題			
授業外学習の方法	自宅学習として問題集を解く			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	オリエンテーション 流通における小売業の基本	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業とは何か ・中小小売業の現状と役割 	
	2	組織形態別小売業の基本	<ul style="list-style-type: none"> ・チェーンストアの基本知識 ・販売形態の種類と特徴 ・インターネット社会と小売業 	
	3	店舗形態別小売業の基本的役割	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業態の基本知識 ・店舗形態別小売業の現状と特徴 	
	4	商業集積の基本	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街の現状と特徴 ・ショッピングセンターの現状と特徴 	
	5	ストアオペレーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・開店準備とミーティング ・日常業務について 	
	6	包装技術の基本	<ul style="list-style-type: none"> ・包装の種類と方法 ・和式進物包装 	
	7	ディスプレイの基礎・商圏の設定と出店の基礎	<ul style="list-style-type: none"> ・ディスプレイの基本的パターン ・ファッション衣料品業界のディスプレイ技術 	
	8	ディスプレイの基礎・商圏の設定と出店の基礎	<ul style="list-style-type: none"> ・ディスプレイの基本的パターン ・ファッション衣料品業界のディスプレイ技術 	
	9	総まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ポイントをおさえた復習 	
	10	期末試験のフィードバック		
	11	期末試験のフィードバック	<ul style="list-style-type: none"> ・期末試験の解説 	
	12	答練①	<ul style="list-style-type: none"> ・解答解説 	
	13	答練②	<ul style="list-style-type: none"> ・解答解説 	
	14	答練③	<ul style="list-style-type: none"> ・解答解説 	
	15			
	16			
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	簿記基礎 I A		指導担当者名	高橋 稜真
実務経験				実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:	実技:
時間数	48時間	週時間数	12時間	
学習到達目標	日商簿記3級での期中仕訳、決算整理、財務諸表の作成をマスターし、答案練習会で平均7割得点できるように仕上げる。			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	日商簿記3級合格テキスト・トレーニング・問題集(TAC出版)			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	簿記の基礎、日常の手続き、商品売買取引	簿記一連の流れ、簿記の五要素、仕訳のルール、商品売買取引	
	2	現金預金、小口現金、クレジット売掛金、手形取引	期中仕訳(現金預金、小口現金、クレジット売掛金、手形取引)	
	3	電子記録債権・債務、さまざまな帳簿の関係	期中仕訳(電子記録債権・債務)、補助簿の記入	
	4	その他の取引Ⅰ～Ⅲ	貸付金・借入金、有形固定資産の取得売却、未収入金・未払金、仮払金・仮受金	
	5			
	6			
	7			
	8			
	9			
	10			
	11			
	12			
	13			
	14			
	15			
	16			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する				

授業計画(シラバス)

科目名	簿記基礎 I B	指導担当者名	高橋 稜真
実務経験			実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:	実習: 実技:
時間数	48時間	週時間数	12時間
学習到達目標	日商簿記3級での期中仕訳、決算整理、財務諸表の作成をマスターし、答案練習会で平均7割得点できるように上げる。		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	日商簿記3級合格テキスト・トレーニング・問題集(TAC出版)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 前期	1		
	2		
	3		
	4		
	5	訂正仕訳、試算表	仕訳誤りの訂正、試算表の作成
	6	決算整理	現金過不足、貯蔵品、当座借越、売上原価の算定、貸倒れ、減価償却、経過勘定項目
	7	決算整理後残高試算表、精算表、財務諸表	決算整理前残高試算表、精算表、貸借対照表、損益計算書の作成委
	8	株式発行、剰余金の配当・処分、税金、証ひょう	株式の発行の処理、消費税、法人税、伝票
	9		
	10		
	11		
	12		
	13		
	14		
	15		
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する			

授業計画(シラバス)

科目名	簿記基礎演習	指導担当者名	高橋 稜真
実務経験			実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:	実習: 実技:
時間数	72時間	週時間数	12時間
学習到達目標	日商簿記検定3級合格レベルへの到達		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	日商簿記3級合格テキスト・トレーニング・答練問題集(TAC出版)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 前期	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9	試験問題演習	日商簿記3級対策 模擬試験
	10	試験問題演習	日商簿記3級対策 模擬試験
	11	試験問題演習	日商簿記3級対策 模擬試験
	12	試験問題演習	日商簿記3級対策 模擬試験
	13	試験問題演習	日商簿記3級対策 模擬試験
	14	試験問題演習	日商簿記3級対策 模擬試験
	15		
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する			

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティング概論	指導担当者名	武田 佑介
実務経験	マーケティング業界にて、実務経験10年間		実務経験: 有
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:	実習:○ 実技:
時間数	64時間	週時間数	2時間
学習到達目標	<p>マーケティングや消費者行動を学ぶことで、ビジネスユースにあったモノの考え方、捉え方、お客様の行動に関して、仮説を立て活用できるようにする。 仲間と意見を出し合い、まとめて自分なりにプレゼンテーションできるようにする。</p>		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材			
授業外学習の方法			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1	イントロダクション	学習の目的を考えよう！ マーケティングの基礎を体験しよう！
	2	マーケティング基礎	マーケティングを学ぶ必要性は？ マーケティングの全体像を理解しよう
	3	マーケティング基礎	STPIについて理解しよう！ STPの事例からマーケティングを考える
	4	マーケティング基礎	グループワーク 仮想サービスのアイデアを考えよう！
	5	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク アイディアを整理して方向性を決める
	6	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク 競合分析
	7	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク 3C分析
	8	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク セグメンテーション
	9	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク ターゲティング
	10	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク ポジショニング
	11	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク マーケティングミックス
	12	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク ペルソナ設定
	13	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク カスタマージャーニー
	14	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク まとめ
	15	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク まとめ
	16	マーケティング戦略・プランニング	プレゼンテーション
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティング概論		指導担当者名	武田 佑介	
実務経験	マーケティング業界にて、実務経験10年間			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	マーケティングや消費者行動を学ぶことで、ビジネスユースにあったモノの考え方、捉え方、お客様の行動に関して、仮説を立て活用できるようにする。 仲間と意見を出し合い、まとめて自分なりにプレゼンテーションできるようにする。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70点~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材					
授業外学習の方法					
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業 計画 後期	17	マーケティング戦略	様々なマーケティング戦略と考え方		
	18	マーケティング戦略	様々なマーケティング戦略と考え方		
	19	マーケティング戦略	様々なマーケティング戦略と考え方		
	20	マーケティング理論	消費者の心をつかむマーケティング理論		
	21	マーケティング理論	消費者の心をつかむマーケティング理論		
	22	マーケティング理論	最新のマーケティング理論		
	23	マーケティング理論	最新のマーケティング理論		
	24	IT・ソーシャルメディアマーケティング	IT・ソーシャルメディアマーケティング		
	25	IT・ソーシャルメディアマーケティング	IT・ソーシャルメディアマーケティング		
	26	IT・ソーシャルメディアマーケティング	IT・ソーシャルメディアマーケティング		
	27	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング		
	28	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング		
	29	リマーケティング実践	グループワーク「JOBIのマーケティング戦略を考えてプレゼンしよう」		
	30	リマーケティング実践	グループワーク		
31	リマーケティング実践	グループワーク まとめ			
32	リマーケティング実践	プレゼンテーション			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎 I		指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験				実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	ビジネス電話に関する知識、技能を習得し職場で求められる業務ができるようになる。			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	ビジネス電話検定受験ガイド、問題集			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 後期	17	ビジネス電話の基本	電話応対について	
	18	ビジネス電話4つの心得	迅速・正確・簡潔、丁寧について	
	19	電話応対の実例	第一声、反対言葉、復唱言葉	
	20	間違い電話への応対	実践練習	
	21	携帯電話のマナー	情報管理のマナー	
	22	オフィスでの一般的な電話応対	第一声、取り次ぎ、伝言メモ作成	
	23	言葉遣い	不快感を与える言葉の認識	
	24	検定対策	練習問題	
	25	ケーススタディ	会社を代表しての応対	
	26	ケーススタディ	話しの要約	
	27	ケーススタディ	整った口調	
	28	ケーススタディ	電話のかけ方実践	
	29	ケーススタディ	電話のかけ方実践	
	30	総まとめ	ロールプレイングにより、実践力を身につける	
31	期末試験			
32	総まとめ	ロールプレイングにより、実践力を身につける		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	接客英会話 I	指導担当者名	石井 陽寿
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:	実習: 実技:
時間数	32時間	週時間数	2時間
学習到達目標	それぞれの現場設定シチュエーションにおいて会話を進行できるようになる		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	ホテルの英会話ハンドブック		
授業外学習の方法			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後期	17	レストラン・バンケット業務	レストランでの会計
	18	レストラン・バンケット業務	ルームサービス
	19	レストラン・バンケット業務	ギフトショップで
	20	レストラン・バンケット業務	館内の案内
	21	レストラン・バンケット業務	とっさの対応
	22	レストラン・バンケット業務	クロークの対応
	23	お客様のリクエストとホテル側の対応	部屋番号・金額などのいい方
	24	緊急時の対応	電話番号・日付などのいい方
	25	フロント・宿泊業務	チェックイン
	26		
	27	フロント・宿泊業務	チェックアウト
	28	フロント・宿泊業務	お部屋への案内と説明
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習 I A	指導担当者名	村山 隆
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:○	実習:○ 実技:
時間数	36時間	週時間数	6時間
学習到達目標	Adobe Premiere pro による動画編集のスキルを身につける 期末課題は90秒程度の映像制作		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70点~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	Adobe Premiere pro (Adobe CC) Premiere Pro よくばり入門		
授業外学習の方法	PC教室使用		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	Premiere Pro を始めよう	動画制作の知識
	18	Premiere Pro の基本操作	画面 メニュー プロジェクトの作成 データ書き出し
	19	動画編集の基本テクニックをマスターする	タイムライン クリップ カット編集
	20	動画制作テクニック	レシピ動画作成
	21	応用テクニック	アニメーション エフェクト 演出
	22	課題制作	90秒程度のオリジナル動画を作成
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習 I B	指導担当者名	村山 隆
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:○	実習:○ 実技:
時間数	80時間	週時間数	8時間
学習到達目標	以下のスキルをマスターする Adobe Photoshop による画像編集 Adobe Illustrator によるアートワーク制作 写真・映像の撮影 適切なデータをSNS等へのアップロード		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	Adobe Premiere pro (Adobe CC) Premiere Pro よくばり入門		
授業外学習の方法	PC教室使用		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23	写真基礎知識	カメラのしくみ レンズと画角 露出 絞り シャッター速度 ISO感度
	24	Adobe Illustrator 基本操作-1	画面 メニュー 図形・線の描画 オブジェクトの選択と変形
	25	Adobe Illustrator 基本操作-2	色と透明度 オブジェクトの編集と合成
	26	Adobe Illustrator 基本操作-3	線と文字 クリッピングマスク
	27	Adobe Photoshop 基本操作-1	レイヤー操作 色調補正 選択範囲の作成
	28	Adobe Photoshop 基本操作-2	カラー ペイント 文字 パス シェイプ
	29	Adobe Photoshop 基本操作-3	レイヤーマスク レイヤースタイル フィルター レタッチ
	30	SNS	適切なデータの書き出しアップロード スマホアプリでの編集
31	課題制作	A4フライヤー	
32	課題制作	Webバナー広告	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	企業共同演習 I		指導担当者名	大坂 友子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:◎	実習:○	実技:
時間数	42時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。 ・利益を生み出す仕組みを理解しながら、経営の基本的な考え方や知識を身につける。			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	企画事前資料(各企画ごとに準備する)			
授業外学習の方法	プレゼンテーション技法の復習など			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	企画の全体説明・グループ作り	グループ方針の協議	
	2	テーマの選定	グループごとにテーマを決定	
	3	企画の計画書づくり	グループごとに企画を練る	
	4	企画案づくり	プレゼン資料の制作	
	5	企画案づくり	プレゼン資料の制作	
	6	中間検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う	
	7	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける	
	8	発表会	企画発表会	
	9	テーマの選定・作業計画	テーマを決定し、グループごとに企画を練る	
	10	企画案づくり	プレゼン資料の制作	
	11	中間検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う	
	12	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける	
	13	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける	
	14	発表会	企画発表会	
	15	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける	
	16	発表会	企画発表会	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	企業共同演習 I	指導担当者名	大坂 友子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:◎	実習:○ 実技:
時間数	42時間	週時間数	2時間
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。 ・利益を生み出す仕組みを理解しながら、経営の基本的な考え方や知識を身につける。		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	企画事前資料(各企画ごとに準備する)		
授業外学習の方法	プレゼンテーション技法の復習など		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	企業会計資料分析講座	財務諸表等の見方・分析方法について学ぶ
	18	企業経営コンサルティング講座	経営上の課題抽出やその解決策について学ぶ
	19	企業会計・経営分析①	企業の経営上の課題を見つけ出し、その解決策を考える
	20	企業会計・経営分析のまとめ	発表会資料の見直しやプレゼン準備
	21	発表会	各グループの分析、解決方法の発表
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	文書作成演習		指導担当者名	高橋幸代
実務経験	IT会社にてインストラクター業務に18年間従事した経歴			実務経験: 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:◎	実習:○	実技:
時間数	48時間	週時間数	3時間	
学習到達目標	MOS Word 365&2019 試験に必要な実力を身につける			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び毎時間の小テスト、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数化し、100点満点で評価する。期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。期末成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)の4段階評価とする。A,B,Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Word 365&2019 対策テキスト&問題集			
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	文書の管理	文書内を移動する、文書の書式を設定する、文書を保存する、共有する、文書を検査する	
	2	文字、段落、セクションの挿入と書式設定	文字列や段落を挿入する、文字列や段落の書式を設定する、文書にセクションを作成する、設定する	
	3	表やリストの管理	表を作成する、表を変更する、リストを作成する、変更する	
	4			
	5	参考資料の作成と管理	参照のための要素を作成する、管理する、参照のための一覧を作成する、管理する	
	6			
	7	グラフィック要素の挿入と書式設定	図やテキストボックスを挿入する、図やテキストボックスを書式設定する、グラフィック要素にテキストを追加する、グラフィック要素を変更する	
	8			
	9	文書の共同作業の管理	コメントを追加する、管理する、変更履歴を管理する	
	10			
	11	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説	
	12	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説	
	13	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説	
	14	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説	
	15	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説	
	16	期末試験		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	表計算演習A		指導担当者名	高橋 幸代	
実務経験	IT会社にてインストラクター業務に18年間従事した経歴			実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:◎	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	8時間	
学習到達目標	MOS Excel 365&2019 試験必要な実力を身につける				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び毎時間の小テスト、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数化し、100点満点で評価する。期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。期末成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)の4段階評価とする。A,B,Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Excel 365&2019 対策テキスト&問題集				
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業 計画 後期	17	ワークシートやブックの管理	ブック内を移動する、ワークシートやブックの書式を設定する、オプションと表示をカスタマイズする、共同作業のためにコンテンツを設定する、ブックにデータをインポートする		
	18				
	19	セルやセル範囲のデータの管理	シートのデータを操作する、セルやセル範囲の書式を設定する、名前付き範囲を定義する、参照する、データを視覚的にまとめる		
	20				
	21	テーブルとテーブルのデータの管理	テーブルを作成する、書式設定する、テーブルを変更する、テーブルのデータをフィルターする、並べ替える		
	22				
	23	数式や関数を使用した演算の実行	参照を追加する、データを計算する、加工する、文字列を変更する、書式設定する		
	24				
	25				
	26				
	27				
	28				
	29				
	30				
31					
32					
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	表計算演習B		指導担当者名	高橋 幸代	
実務経験	IT会社にてインストラクター業務に18年間従事した経歴			実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:◎	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	8時間	
学習到達目標	MOS Excel 365&2019 試験必要な実力を身につける				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び毎時間の小テスト、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数化し、100点満点で評価する。期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。期末成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)の4段階評価とする。A,B,Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Excel 365&2019 対策テキスト&問題集				
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17				
	18				
	19				
	20				
	21				
	22				
	23				
	24				
	25	グラフの管理	グラフを変更する、グラフを書式設定する		
	26				
	27	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
	28	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
	29	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
	30	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
31	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説			
32	期末試験				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	インターンシップ実習 I	指導担当者名	外部企業担当者
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:	演習:	実習:○ 実技:
時間数	30時間	週時間数	30時間
学習到達目標	接客スキル、店舗運営スキルを販売現場での実習を通して高める。		
評価方法 評価基準	企業からの評価、出退勤時間、報告状況などから判断		
使用教材			
授業外学習 の方法			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29	企業実習	インターンシップ
	30		
31			
32			
履修上の留意点			

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅱ		指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集			
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	コミュニケーションとは		
	2	聞く力について①	目的に即して聴く	
	3	聞く力について②	傾聴・質問する	
	4	話す力について①	目的を意識する	
	5	話す力について②	話を組み立てる	
	6	話す力について③	言葉を選び抜く	
	7	話す力について④	表現・伝達する	
	8	コミュニケーション実践①	来客対応	
	9	コミュニケーション実践②	電話対応	
	10	コミュニケーション実践③	アポイント・訪問・挨拶	
	11	コミュニケーション実践④	情報共有の重要性	
	12	コミュニケーション実践⑤	チーム・コミュニケーション	
	13	コミュニケーション実践応用①	接客・営業	
	14	コミュニケーション実践応用②	クレーム対応	
	15	コミュニケーション実践応用③	会議・取材・ヒアリング	
	16	コミュニケーション実践応用④	面接	
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅱ	指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習: 実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集		
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	ロールプレイング①	来客対応
	18	ロールプレイング②	電話対応
	19	ロールプレイング③	アポイント・訪問・挨拶
	20	ロールプレイング④	情報共有の重要性
	21	ロールプレイング⑤	チーム・コミュニケーション
	22	ロールプレイング⑥	接客・営業
	23	ロールプレイング⑦	クレーム対応
	24	ロールプレイング⑧	会議・取材・ヒアリング
	25	就職対策	面接練習
	26	就職対策	面接練習
	27	就職対策	面接練習
	28	就職対策	面接練習
	29	期末試験	
	30	答案練習①	
31	答案練習②		
32	答案練習③		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプランⅡ		指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	64時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	就職活動の確認	提出書類、履歴書等の書き方他	
	2	就職活動の確認	自己PR・志望理由の確認	
	3	言葉遣い	間違いやすい敬語の復習	
	4	ビジネスメールの作り方	ビジネスメールの定型 ビジネスメールの注意点	
	5	電話応対	正しい電話の受け方、かけ方	
	6	キャリアデザインとは	自分を知る・他人を知る・社会を知	
	7	コミュニケーションするとは	正確に伝えること ハウレンソウの大切さ	
	8	自分を発見しよう	マインドマップの作成	
	9	自分のPOPを作ろう	自分の特徴を知ろう	
	10	自分をアピールしよう	自分を上手にアピールするには	
	11	コンビニの弁当から職業を考える	職業と業種	
	12	憧れの人に学ぶ	人間の才能とは	
	13	未来予想図を作る	逆算思考で考える	
	14	未来予想図を作る	MustとWhatを整理しよう	
	15	金銭感覚について	未来予想図をもとにお金について考える	
	16	生涯にいくら稼げるか	年収・年金から収入を考える	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプランⅡ	指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習: 実技:
時間数	64時間	週時間数	2時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	生涯にいくら稼げるか	老後にいくら必要か
	18	社会の流れを知ろう	経済成長率から社会をみる
	19	社会の流れを知ろう	日本の人口ピラミッドから社会をみる
	20	今、求められている人材とは	企業と学生の認識のギャップ
	21	社会で求められている人材になるには	自分の能力について 自分をバージョンアップさせる方法
	22	自分を売り込もう	自分を様々な視点で見してみる
	23	自分を売り込もう	言葉はマジック
	24	あなたにとってのキャリアデザインとは	コミュニケーション力の大切さ
	25	あなたにとってのキャリアデザインとは	準備する心
	26	あなたにとってのキャリアデザインとは	発想法・思考法を上手に活用しよう
	27	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる
	28	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる
	29	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表
	30	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表
31	期末試験		
32	講演会	講演を聞く	
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	卒業研究	指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:	演習:	実習:○ 実技:
時間数	44時間	週時間数	2時間
学習到達目標	ホテル業界の今後について考察し、新たな情報の集約をしながら、新提案を考え発表する。 また、学生の就職後の業務に活かすよう、自身が興味のあることに特化し知識を掘り下げまとめる		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	なし		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	課題に対する説明	卒業研究の意味、方法の説明
	18	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	19	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	20	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	21	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	22	課題・今後のプラン発表	
	23	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	24	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	25	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	26	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	27	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	28	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	29	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	30	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ
	31	発表	発表(1・2年生合同)
32	まとめ	振り返り	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	ホームページ作成実習		指導担当者名	村山 隆
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:○	実習:○	実技:
時間数	96時間	週時間数	3時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・Webサイト制作に必須のHTMLとCSSの記述とサイト制作の基礎知識から公開・管理方法までを学ぶ ・HTMLのコーディングの基本～画像とリンク、リスト、ナビゲーション、テーブルおよびフォームのマークアップ手法を学ぶ ・CSSでは文字のスタイリングからレイアウト手法までを学ぶ 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	世界一わかりやすいHTML&CSSコーディングとサイト制作の教科書 Microsoft Visual Studio Code			
授業外学習の方法	個人所有PCにて作業			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計 画 前 期	1	Webサイト制作の基礎知識	しくみ キーワード 言語 アプリ 画像 エディタ (セットアップ)	
	2	HTMLコーディングの基本	マークアップ タグの要素と属性 head要素body要素 ファイルの管理	
	3	画像表示とリンクのマークアップ	画像を表示させる リンクの設定 パスの指定	
	4	リストとナビゲーションのマークアップ	順不同リスト 順序付きリスト 定義リスト ナビゲーション	
	5	表組のマークアップ	シンプルな表組 セルの結合 より高度な表組	
	6	フォームをマークアップしよう	フォームの基本 フォームパーツ お問い合わせフォーム	
	7	練習問題	L1～L6	
	8	CSSコーディングの基本	基本ルール HTMLに組み込む セレクタ	
	9	見出しや段落をスタイリング	文字サイズ 行間 書体 色 背景色 線 段落スタイル	
	10	練習問題	L7 L8	
	11	CSSレイアウトの基本	ボックスモデル 余白 ボックスサイズの計算 レイアウト	
	12	ページ全体のレイアウト	レイアウトパターン 段組 要素の配置	
	13	練習問題	L9 L10	
	14	前期まとめ 前期試験	知識 サーティファイ模擬問題	
	15	課題制作-1	実技 サーティファイ模擬問題	
	16	課題制作-2	実技 サーティファイ模擬問題	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	ホームページ作成実習		指導担当者名	村山 隆
実務経験				実務経験:
開講時期			対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:○	実習:○	実技:
時間数	96時間		週時間数	3時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・Webサイト制作に必須のHTMLとCSSの記述とサイト制作の基礎知識から公開・管理方法までを学ぶ ・HTMLのコーディングの基本～画像とリンク、リスト、ナビゲーション、テーブルおよびフォームのマークアップ手法を学ぶ ・CSSでは文字のスタイリングからレイアウト手法までを学ぶ 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	世界一わかりやすいHTML&CSSコーディングとサイト制作の教科書 Microsoft Visual Studio Code			
授業外学習の方法	個人所有PCにて作業			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 後 期	17	リストとナビゲーションのスタイリング	リストの装飾 ナビゲーションの装飾 グローバルナビゲーション	
	18	表のスタイリング	表の装飾 横線・縦線のための表 さまざまな装飾	
	19	フォームのスタイリング	フォームの装飾 使いやすい装飾を施す ボタンのデザイン	
	20	練習問題	L11 L12 L13	
	21	Webサイト制作の実践-1	トップページHTML	
	22	Webサイト制作の実践-2	トップページCSS	
	23	Webサイト制作の実践-3	コース紹介ページ	
	24	Webサイト制作の実践-4	コース紹介ページ	
	25	Webサイト制作の実践-5	アクセスページ	
	26	Webサイト制作の実践-6	レスポンシブデザイン	
	27	Webサイトの公開	サーバー ドメイン FTPソフト データチェック サイト管理	
	28	前期まとめ 前期試験	知識 サーティファイ模擬問題	
	29	課題制作-1	実技 サーティファイ模擬問題	
	30	課題制作-2	実技 サーティファイ模擬問題	
31	課題制作-3	テーマ課題制作		
32	課題制作-4	プレゼン 評価		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	販売実務応用A	指導担当者名	小原 美和	
実務経験			実務経験:	
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習: 実技:	
時間数	32時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・「リテールマーケティング検定2級」の受験と検定合格に向けて基礎知識の習得を目指す ・流通機構における小売業の役割について学び、販売担当者として必要な知識や技能を身に付ける ・店舗管理に不可欠な従業員の育成や指導、仕入れや在庫管理に関する知識を習得する 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	販売士ハンドブック(応用編)・リテールマーケティング検定2級問題集・過去問題			
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	流通と小売業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業態変化に関する理論仮説 ・世界の主要な小売業の動向 	
	2	組織形態別小売業の運営特性	<ul style="list-style-type: none"> ・チェーンストアの種類と運営特性 	
	3	店舗形態別小売業の運営特性	<ul style="list-style-type: none"> ・各形態別小売業の種類と運営特性 	
	4	マーチャンダイジングの戦略的展開 商品計画の戦略的立案	<ul style="list-style-type: none"> ・マーチャンダイジング・サイクルにおける構成要素と経営理念 ・カテゴリー別商品計画の立案 ・商品構成の原理原則 	
	5	販売計画の戦略的立案 仕入計画の策定と仕入活動の戦略的展開	<ul style="list-style-type: none"> ・カテゴリー別販売管理方法 ・消費財の分類別再発注のポイント 	
	6	販売政策の戦略的展開 商品管理政策の戦略的展開Ⅰ	<ul style="list-style-type: none"> ・価格政策 ・棚割システムの戦略的活用方法 ・商品管理の意義と方法 	
	7	商品管理政策の戦略的展開Ⅱ 物流政策の戦略的展開	<ul style="list-style-type: none"> ・データによる在庫管理 ・総合型物流システムの展開 	
	8	店舗運営サイクルの実践と管理	<ul style="list-style-type: none"> ・売上と利益向上のためのストアオペレーション 	
	9	戦略的ディスプレイの実施方法 作業割り当ての基本	<ul style="list-style-type: none"> ・補充型陳列 ・展示型陳列 ・VMD ・ワークスケジューリングの基本知識 	
	10	レイバースケジューリングプログラム(LSP)の役割と仕組み	<ul style="list-style-type: none"> ・LSPの開発ツールと運営の留意点 ・LSPの活用と発注作業の改善 	
	11	人的販売の実践と管理	<ul style="list-style-type: none"> ・販売員の実践知識 	
	12	リテールマーケティング戦略の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングミックスについて 	
	13	商圈分析及と出店戦略 マーケットリサーチの方法と進め方	<ul style="list-style-type: none"> ・商圈について ・出店戦略について ・市場調査について 	
	14	リージョナルプロモーションの実践	<ul style="list-style-type: none"> ・リージョナルプロモーションについて ・インバウンド観光と小売業 ・顧客戦略の展開方法 	
	15	期末試験		
	16	まとめ		出題ポイントをおさえて復習
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	販売実務応用B		指導担当者名	小原 美和
実務経験				実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:◎	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・11月に予定している「リテールマーケティング検定2級」の検定合格を目指す ・受験に向けて「販売実務Ⅱ」の授業で習得した知識定着のため答案練習を繰り返し行う ・模擬問題を解きながら解答の仕方やマークシートに慣れる 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	販売士ハンドブック(応用編)・リテールマーケティング検定2級問題集・過去問題 担当講師が作成した模擬問題			
授業外学習 の方法	実施した模擬問題や過去問題の復習 苦手な科目や項目は問題集を使用して集中的に解き、克服する			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 後期	17	答練(第1,2回)	解答・解説	
	18	答練(第3,4回)	解答・解説	
	19	答練(第5,6回)	解答・解説	
	20	答練(第7,8回)	解答・解説	
	21	答練(第9,10回)	解答・解説	
	22	答練(第11,12回)	解答・解説	
	23	答練(第13,14回)	解答・解説	
	24	模擬試験(第1,2回)	解答・解説	
	25	模擬試験(第3,4回)	解答・解説	
	26	模擬試験(第5,6回)	解答・解説	
	27	模擬試験(第7,8回)	解答・解説	
	28	期末試験	出題ポイントをおさえて復習	
	29	まとめ	総まとめ	
	30			
31				
32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する				

授業計画(シラバス)

科目名	ネットビジネス概論		指導担当者名	石川 諒大
実務経験	都内IT大手にてプログラマーを経験後、独立。2社の会社経営と2社の技術責任者を務める。			実務経験: 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:	実技:
時間数	64時間	週時間数	4時間	
学習到達目標	Webに関する知識や技術を習得する ネットマーケティングに関する知識を習得する ネットマーケティング検定の合格を目指す			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	ネットマーケティング検定 公式テキスト インターネットマーケティング基礎編 第4版			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 前期	1	インターネットマーケティング理論	4P理論、消費者行動理論、端末別理論	
	2	インターネットマーケティング理論	グローバル・インターネットマーケティング、サイトの種類・構造	
	3	インターネット技術概論	インターネット技術知識、インターネットの構造	
	4	インターネット技術概論	検索エンジンの構造、プログラミング、情報セキュリティ対策	
	5	インターネットマーケティング手法	全体的な流れ、DXについて、さまざまな手法について	
	6	インターネットリサーチ	インターネットリサーチについて	
	7	プロモーション(PR /ブランディング)	検索エンジン対策、イメージ戦略、サイトデザイン理論	
	8	インターネット広告	インターネット広告の種類と手法	
	9	インターネットを利用した販売	インターネット販売における基礎理論、インターネット販売の手法	
	10	効果測定	アクセス解析の基本、各種指標について	
	11	外注管理	各業種の特徴や注意するポイント、外注企業の管理方法	
	12	各種ポリシー、CSR	ポリシー制定の必要性、運用について、コンプライアンス、CSRについて	
	13	関連法規	さまざまな法律について	
	14	ネットマーケティング検定対策①	前提知識	
	15	ネットマーケティング検定対策②	実施知識	
	16	ネットマーケティング検定対策③	時事問題対策	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	ネットビジネス研究		指導担当者名	石川 諒大
実務経験	都内IT大手にてプログラマーを経験後、独立。2社の会社経営と2社の技術責任者を務める。			実務経験: 有
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:	実技:
時間数	26時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	Webに関する知識や技術をより深く理解する ネットマーケティングに関する知識をより深く理解する			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	ネットマーケティング検定 公式テキスト インターネットマーケティング基礎編 第4版			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 後期	17	演習1 商品企画	調査、分析	
	18	演習2 商品企画	アイデア出し	
	19	演習3 商品企画	ターゲット、コンセプトの決定	
	20	演習4 プロモーション企画	4P理論、SWOT分析	
	21	演習5 プロモーション企画	目標達成指標とスケジュールの策定	
	22	演習6 ECサイト構築	インターネット販売サイトの立ち上げ①	
	23	演習7 ECサイト構築	インターネット販売サイトの立ち上げ②	
	24	演習8 ECサイト構築	インターネット販売サイトの立ち上げ③	
	25	演習9 ECサイト構築	インターネット販売サイトの立ち上げ④	
	26	演習10 効果測定	アクセス解析	
	27	演習11 効果測定	KPIの分析	
	28	演習12 改善案の立案	PDCAアクションの策定①	
	29	演習13 改善案の立案	PDCAアクションの策定②	
	30	演習14 まとめ	発表準備	
	31	演習15 まとめ	発表準備	
	32	演習16 まとめ	グループ別発表	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡA		指導担当者名	小原 美和
実務経験	銀行において窓口業務、および個人渉外に12年間従事した経歴			実務経験: 有
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:○	実技:
時間数	32時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・2月に予定している「サービス接客検定2級」の検定合格を目指す ・ビジネスの場での接客について具体的な考え方、話し方、行動の仕方などについて学ぶ ・「サービスとは相手に満足を提供することである」という基本的な考え方を理解したうえで接客ができる接客者を目指す 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	<p>テキストは「サービス接客受験ガイド2級」を使用</p> <p>サービス接客実問題2級、過去問題から検定対策プリントを作成し、検定受験対策に使用</p>			
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 後 期	17	オリエンテーション	学習の目的・目標の確認	
	18	必要とされる要件	身近なサービス業について考える サービスマインドを意識して事例研究を考える	
	19	従業要件	「基本接客のマナー」について考える	
	20	サービス知識	サービスの向上には何が大切か マニュアル対応について考える	
	21	従業知識	商業用語	
	22	従業知識	経済用語	
	23	社会常識	ことわざ・慣用語・物の数え方	
	24	人間関係	愛嬌の効果について考える	
	25	接客知識	態度・振る舞いについて考える	
	26	話し方・服装	接客用語、身だしなみ、ユニフォームなど、感じの良さを引き出す	
	27	問題処理・環境整備	苦情・在庫切れ・修理・問い合わせについての対応 店舗管理(フロアコントロール)について	
	28	金品管理・社交業務	金銭の授受(言葉と動き)について 冠婚葬祭の社会常識について	
	29	模擬試験1	解答・解説	
	30	模擬試験2	解答・解説	
	31	模擬試験3	解答・解説	
32	期末試験			
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡB		指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験				実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	2時間	
学習到達目標	ビジネス電話に関する知識、技能を習得し職場で求められる業務ができるようになる。			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	ビジネス電話検定受験ガイド、問題集			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 後期	17	ビジネス電話の基本	電話応対について	
	18	ビジネス電話4つの心得	迅速・正確・簡潔、丁寧について	
	19	電話応対の実例	第一声、反対言葉、復唱言葉	
	20	間違い電話への応対	実践練習	
	21	携帯電話のマナー	情報管理のマナー	
	22	オフィスでの一般的な電話応対	第一声、取り次ぎ、伝言メモ作成	
	23	言葉遣い	不快感を与える言葉の認識	
	24	検定対策	練習問題	
	25	ケーススタディ	会社を代表しての応対	
	26	ケーススタディ	話しの要約	
	27	ケーススタディ	整った口調	
	28	ケーススタディ	電話のかけ方実践	
	29	ケーススタディ	電話のかけ方実践	
	30	総まとめ	ロールプレイングにより、実践力を身につける	
31	期末試験			
32	総まとめ	ロールプレイングにより、実践力を身につける		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡA		指導担当者名	市川 美佳	
実務経験	東京アパレル会社勤務(デザイナー・パタンナー・小押担当)			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:◎	実技:	
時間数	96時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情報等の基礎を学ぶ。				
評価方法 評価基準	学期末試験(企画書作成～プレゼン)の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポートなどの提出状況などを点数配分し、100点満点で評価。 期末試験(通年での試験)は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件とする。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。成績評価は、A(80～100点)、B(70～79点)、C(60～69点)、D(0～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業 計画 前期	1	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	授業説明 自己紹介		
	2	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	教科書P.10～23 ディスプレイ概論		
	3	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ構成の基本		
	4	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ 各自練習		
	5	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ 実習基本		
	6	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ 実習基本		
	7	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」グループ作成 企画書作成		
	8	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」材料買い出し		
	9	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」グループ実習①		
	10	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」グループ実習② 完成		
	11	ラッピング	ラッピング① 合わせ包み		
	12	ラッピング	ラッピング② 合わせ包み		
	13	ラッピング	ラッピング③ 合わせ包み		
	14	ラッピング	ラッピング① 斜の包み		
	15	ラッピング	ラッピング② 斜の包み		
	16	ラッピング	ラッピング③ 斜の包み		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する					

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡA	指導担当者名	市川 美佳
実務経験	東京アパレル会社勤務(デザイナー・パタンナー・小押担当)		実務経験: 有
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:	実習:◎ 実技:
時間数	96時間	週時間数	3時間
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情報等の基礎を学ぶ。		
評価方法 評価基準	学期末試験(企画書作成～プレゼン)の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポートなどの提出状況などを点数配分し、100点満点で評価。期末試験(通年での試験)は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件とする。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。成績評価は、A(80～100点)、B(70～79点)、C(60～69点)、D(0～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ作成 企画書作成
	18	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 材料買い出し
	19	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習①
	20	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習② 完成
	21	ラッピング	ラッピング ⑥ 斜め包み
	22	ラッピング	ラッピング ⑦ リボン結び
	23	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ作成 企画書作成
	24	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 材料買い物
	25	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習①
	26	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習②完成
	27	ラッピング	ラッピング⑧ リボン結び
	28	ラッピング	ラッピング⑨ 基礎知識 のし袋
	29	ラッピング	ラッピング⑩ 基礎知識 金封
	30	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	筆記テスト 説明
31	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	筆記テスト	
32	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ品 片付け 整理	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡB	指導担当者名	小池 久子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:○ 実技:
時間数	26時間	週時間数	2時間
学習到達目標	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身に付け、色彩検定3級を受験し、その資格を取得することを目標とする		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	色彩検定3級公式テキスト、新配色カード199a		
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12		
	13		
	14		
	15	色のはたらき、眼のしくみ	テキストP6～21、課題プリント
	16	照明と色の見え、混色	テキストP22～30、課題プリント、ミニテスト
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡB	指導担当者名	小池 久子
実務経験			実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:○ 実技:
時間数	26時間	週時間数	2時間
学習到達目標	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身に付け、色彩検定3級を受験し、その資格を取得することを目標とする		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	色彩検定3級公式テキスト、新配色カード199a		
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	色の分類と三属性、PCCS	テキストP31～48、課題プリント
	18	色の心理効果	テキストP49～57、課題プリント、ミニテスト
	19	色の視覚効果	テキストP58～68、課題プリント、ミニテスト
	20	色相を手がかりにした配色	テキストP69～83、課題プリント、ミニテスト
	21	トーンまた色相とトーンを手がかりにした配色	テキストP84～91、課題プリント
	22	配色の基本的な技法	テキストP92～107、課題プリント
	23	ファッション色彩	テキストP109～115、課題プリント
	24	インテリア色彩	テキストP117～125、課題プリント
	25	検定試験対策	課題プリント
	26	期末試験・検定試験対策	課題プリント
	27	検定試験合わせ及び解説・パーソナルカラー	パーソナルカラー診断
	28		
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する			

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡC	指導担当者名	高林 有里
実務経験	アロマセラピー実務に22年間従事		実務経験: 有
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:	演習:	実習:○ 実技:
時間数	26時間	週時間数	2時間
学習到達目標	基本的なアロマの知識を習得し日常生活への取り入れ方、就職後の活用法を身につける。		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	アロマセラピー検定公式テキスト2級、アロマセラピー検定合格テキスト&模擬問題集		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	オリエンテーション	教科書使用
	18	アロマセラピーとは	教科書使用
	19	アロマセラピーが活躍するステージ	教科書使用
	20	アロマセラピーの基本	教科書使用
	21	精油について	教科書確認、実習
	22	安全上の注意	教科書確認、実習
	23	精油のプロフィール	教科書確認、実習
	24	歴史	教科書確認、実習
	25	手作り作成	教科書確認、実習
	26	基材論	教科書確認、実習
	27	環境論、後期テスト	後期試験
	28	まとめ	後期試験 確認
	29		
30			
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	接客英会話Ⅱ	指導担当者名	石井 陽寿
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:	実習: 実技:
時間数	32時間	週時間数	2時間
学習到達目標	それぞれの現場設定シチュエーションにおいて会話を進行できるようになる		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	ホテルの英会話ハンドブック		
授業外学習の方法			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後期	17	レストラン・バンケット業務	レストランでの会計
	18	レストラン・バンケット業務	ルームサービス
	19	レストラン・バンケット業務	ギフトショップで
	20	レストラン・バンケット業務	館内の案内
	21	レストラン・バンケット業務	とっさの対応
	22	レストラン・バンケット業務	クロークの対応
	23	お客様のリクエストとホテル側の対応	部屋番号・金額などのいい方
	24	お客様のリクエストとホテル側の対応	部屋番号・金額などのいい方
	25	お客様のリクエストとホテル側の対応	部屋番号・金額などのいい方
	26	お客様のリクエストとホテル側の対応	部屋番号・金額などのいい方
	27	緊急時の対応	電話番号・日付などのいい方
	28	緊急時の対応	電話番号・日付などのいい方
	29	フロント・宿泊業務	チェックイン・チェックアウト
	30	フロント・宿泊業務	チェックイン・チェックアウト
31	フロント・宿泊業務	チェックイン・チェックアウト	
32	フロント・宿泊業務	お部屋への案内と説明	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	PC会計		指導担当者名	本田 昌秀
実務経験	会計事務所にて9年間勤務			実務経験: 有
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:	実習:○	実技:
時間数	39時間	週時間数	3時間	
学習到達目標	会計ソフトの操作方法・コンピュータ会計の知識の学習を通して、 正確な経理処理・決算処理の手順、及び 経営分析の手段を習得する。 習得した知識・技術を以って、コンピュータ会計能力検定2級合格を目指す。			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	弥生会計(会計ソフト)、コンピュータ会計応用テキスト、コンピュータ会計応用問題集、 コンピュータ会計検定過去問題、講師作成資料			
授業外学習 の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授 業 計 画 後 期	17	会計ソフト入力演習(第2問対策)	・問題集を使用した日常取引仕訳入力の練習	
	18	会計情報の活用(第3問対策)	・損益分岐点分析、試算(シミュレーション)の操作	
	19	会計情報の活用(第3問対策)	・損益分岐点分析、試算(シミュレーション)の操作	
	20	コンピュータ会計の知識(第1問対策)	・コンピュータ会計と簿記・会計の知識、基幹業務システムの概要	
	21	コンピュータ会計の知識(第1問対策)	・コンピュータ会計と簿記・会計の知識、基幹業務システムの概要	
	22	資金繰り表の作成(第4問対策)	・資金繰り表の作成	
	23	資金繰り表の作成(第4問対策)	・資金繰り表の作成	
	24	検定対策	・答案練習・解答開設	
	25	検定対策	・答案練習・解答開設	
	26	検定対策	・答案練習・解答開設	
	27	検定対策	・答案練習・解答開設	
	28	検定対策	・答案練習・解答開設	
	29	期末試験		
	30			
31				
32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する				

授業計画(シラバス)

科目名	PowerPoint実習		指導担当者名	高橋 幸代
実務経験	IT会社にてインストラクター業務に18年間従事した経歴			実務経験: 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売・マーケティングコース	
授業方法	講義:	演習:◎	実習:○	実技:
時間数	48時間	週時間数	3時間	
学習到達目標	スライドの新規作成からプレゼン発表まで 基本的な機能と操作方法をを身につける			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist PowerPoint 365&2019 対策テキスト&問題集			
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	プレゼンテーションの管理	プレゼンテーションの表示やオプションを変更する、印刷設定を行う	
	2		スライドショーを設定する、実行する、配布資料、ノートのマスターを変更する	
	3	スライドの管理	スライドを挿入する、変更をする	
	4		スライドを並べ替える、グループ化する	
	5	テキスト、図形、画像の挿入と書式設定	テキストを書式設定する、リンクを挿入する、図を挿入する、書式設定する	
	6		グラフィックを挿入する、書式設定する、図形を並べ替える、グループ化する	
	7	表、グラフ、SmartArt、3Dモデル、メディアの挿入	管理する表を挿入する、書式設定する、グラフを挿入する、変更する	
	8		SmartArtを挿入する、書式設定する、3Dモデルを挿入する、変更する	
	9	画面切り替えやアニメーションの適用	画面切り替えを適用する、設定する、コンテンツにアニメーションを設定する	
	10		アニメーションと画面切り替えのタイミングを設定する	
	11	プレゼンテーションの管理	プレゼンテーションの管理、スライドの管理	
	12		テキスト、図形、画像の挿入と書式設定	
	13		表、グラフ、SmartArt、3Dモデル、メディアの挿入	
	14		画面切り替えやアニメーションの適用	
	15	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説	
	16	期末試験		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	企業共同演習Ⅱ	指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験			実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:○	演習:◎	実習:○ 実技:
時間数	87時間	週時間数	3時間
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。 ・利益を生み出す仕組みを理解しながら、経営の基本的な考え方や知識を身につける。		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	企画事前資料(各企画ごとに準備する)		
授業外学習の方法	プレゼンテーション技法の復習など		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 前期	1	企画の全体説明・グループ作り	グループ方針の協議
	2	テーマの選定	グループごとにテーマを決定
	3	企画の計画書づくり	グループごとに企画を練る
	4	企画案づくり	プレゼン資料の制作
	5	企画案づくり	プレゼン資料の制作
	6	中間検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う
	7	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける
	8	発表会	企画発表会
	9	テーマの選定・作業計画	テーマを決定し、グループごとに企画を練る
	10	企画案づくり	プレゼン資料の制作
	11	中間検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う
	12	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける
	13	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける
	14	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける
	15	発表会	企画発表会
	16	総まとめ	振り返り
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	インターンシップ実習Ⅱ	指導担当者名	外部企業担当者
実務経験			実務経験:
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売・マーケティングコース
授業方法	講義:	演習:	実習:○ 実技:
時間数	30時間	週時間数	30時間
学習到達目標	接客スキル、店舗運営スキルを販売現場での実習を通して高める。		
評価方法 評価基準	企業からの評価、出退勤時間、報告状況などから判断		
使用教材			
授業外学習 の方法			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29	企業実習	インターンシップ
	30		
31			
32			
履修上の留意点			