

## 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	小原 美和		
実務経験				実務経験:			
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年			
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"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・解釈したものを持ち者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得</li> </ul>						
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	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	part1 chapter1 コミュニケーションのもつ力	コミュニケーションを考える				
	2	part1 chapter2 聞く力	目的に即して聞く				
	3		傾聴・質問する				
	4	part1 chapter3 話す力	目的を意識する				
	5	part1 chapter3 話す力	話を組み立てる				
	6	part1 chapter3 話す力	ことばを選び抜く				
	7	part1 chapter3 話す力	表現・伝達する				
	8	part2 chapter1 基礎	来客対応				
	9	part2 chapter1 基礎	電話対応				
	10	part2 chapter1 基礎	アポイントメント・訪問・挨拶				
	11	part2 chapter1 基礎	情報共有の重要性				
	12	part2 chapter1 基礎	チーム・コミュニケーション				
	13	part2 chapter2 応用	接客・営業				
	14	part2 chapter2 応用	クレーム対応				
	15	part2 chapter2 応用	会議・取材・ヒアリング				
	16	part2 chapter2 応用	面接				
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。							

## 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	小原 美和		
実務経験				実務経験:			
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年			
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"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・解釈したものを持ち者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得</li> </ul>						
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	模擬問題	問題を解く。				
	18	解説	解答及び解説				
	19	過去問題①	問題を解く。				
	20	解説	解答及び解説				
	21	過去問題②	問題を解く。				
	22	解説	解答及び解説				
	23	過去問題③	問題を解く。				
	24	解説	解答及び解説				
	25	過去問題④	問題を解く。				
	26	解説	解答及び解説				
	27	過去問題⑤	問題を解く。				
	28	解説	解答及び解説				
	29	過去問題⑥	問題を解く。				
	30	解説	解答及び解説				
	31	過去問題⑦	問題を解く。				
	32	解説	解答及び解説				
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							

## 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	小原 美和
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	48時間		週時間数	2時間
学習到達目標	・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	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	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。				

## 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	小原 美和
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	48時間		週時間数	2時間
学習到達目標	・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	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	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				
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。			

## 授業計画(シラバス)

科目名	卒業研究		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	販売ビジネス科2年
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	専門学校2年間の学びの集大成として、各自学科の授業内容からテーマを見つけて研究発表をする			
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	指導担当者作成のプリント			
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	テーマの選定	各自研究のテーマについて決定する	
	18	研究の進め方	選択したテーマに沿って研究方法等を検討し、研究目的、研究方法を各自プレゼンテーションする	
	19	各自研究 I	研究計画を作成し、研究を進める (関係資料等の教員指導などを含む)	
	20	各自研究 I	研究計画を作成し、研究を進める (関係資料等の教員指導などを含む)	
	21	各自研究 I	研究計画を作成し、研究を進める (関係資料等の教員指導などを含む)	
	22	各自研究 I	研究計画を作成し、研究を進める (関係資料等の教員指導などを含む)	
	23	中間検討 I	卒業研究の進捗状況、今後の課題などをプレゼンテーションし、論議する	
	24	各自研究 II	卒業研究とりまとめを念頭にした計画を作成し、研究を進める	
	25	各自研究 II	卒業研究とりまとめを念頭にした計画を作成し、研究を進める	
	26	各自研究 II	卒業研究とりまとめを念頭にした計画を作成し、研究を進める	
	27	各自研究 II	卒業研究とりまとめを念頭にした計画を作成し、研究を進める	
	28	中間検討 II	卒業研究のとりまとめにむけて見直しを図り、グループ内で検討しあう	
	29	中間検討 II	卒業研究のとりまとめにむけて見直しを図り、グループ内で検討しあう	
	30	卒業研究の取りまとめ	卒業研究作成指導、プレゼンテーション指導、報告要旨集作成など	
	31	卒業研究の取りまとめ	卒業研究作成指導、プレゼンテーション指導、報告要旨集作成など	
	32	報告会	研究成果の発表	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	インストア・プロモーション		指導担当者名	小原 美和
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	マーケティングの中のイベントの位置づけを理解し、イベントの本質を学ぶ。イベント開催は目的を達成するための手段であって、イベント開催そのものが目的ではない。前期では、目的を達成するためのイベントの展開方法等を学び、企画立案するにあたっての基礎知識習得を目指す。			
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	イベント戦略入門			
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	イントロダクション	・流通業とマーケティングについて	
	2	1-0. イベントとは何か？プロモーションとは何 か？	・マーケティングの中での位置づけ ・マーケティングにおけるライフイベントについて	
	3	1-1. 各種のイベントとその特徴	①セールスイベント	
	4	1-2. 各種のイベントとその特徴	②PRイベント ③地域活性化イベント	
	5	1-3. 各種のイベントとその特徴	④周年記念イベント ⑤スポーツイベント	
	6	1-4. 各種のイベントとその特徴	⑥文化イベント ⑦商店街活性化イベント	
	7	1-5. 各種のイベントとその特徴	⑨ミニ個店イベント	
	8	2-1. イベント実践編	・イベントの基本計画の進め方	
	9	2-2. イベント実践編	・イベントのプランニングについて(その1)	
	10	2-3. イベント実践編	・イベントのプランニングについて(その2)	
	11	2-4. イベント実践編	①よい企画書とは ②企画書のまとめ方	
	12	2-5. イベント実践編	・イベント企画書の書き方(その1)	
	13	2-6. イベント実践編	・イベント企画書の書き方(その2)	
	14	前期試験	前期試験	
	15	2-7. イベント実践編	・データ整理と効果測定 その他	
	16	前期の振り返り	・前期全体を振り返る	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	イベント・プロモーション		指導担当者名	小原 美和
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	マーケティングの中のイベントの位置づけを理解し、イベントの本質を学ぶ。イベント開催は目的を達成するための手段であって、イベント開催そのものが目的ではない。前期では、目的を達成するためのイベントの展開方法等を学び、企画立案するにあたっての基礎知識習得を目指す。			
評価方法 評価基準	期末試験、課題、検定結果、授業態度などから総合的に評価する。			
使用教材	イベント戦略入門			
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	1. そもそも何のためにSPをやるのか？	①売上を構成する要素は？～どこを刺激するのか？	
	18	2. セールスプロモーション	①セールスプロモーションとは何か？～④SPの特徴	
	19	4. セールスプロモーションの企画立案戦略	①SPの企画戦略とは何か？～②プロモーションミックス、マーケティングミックス、IMC	
	20	5. 販促手法(認知/共感～興味/関心～情報収集)	①このステージでの販促手法とは？～④デモンストレーション	
	21	6. 販促手法(認知/共感～興味/関心～情報収集)	⑤チラシ、リーフレット～⑨まとめ	
	22	7. 販促手法(購買欲求/比較検討～来店～購買)	①このステージでの販促手法とは？～④総付けプレミアム	
	23	8. 販促手法(購買欲求/比較検討～来店～購買)	①価格プロモーション？～④まとめ	
	24	9. 販促手法(継続購～顧客化～共有/拡散)	①このステージでの販促手法とは？～④メンバーシップ制度	
	25	9. 販促手法(継続購～顧客化～共有/拡散)	⑤コミュニティ運営～⑧まとめ	
	26	10. インストアプロモーション(目的と活用)	①ISPの目的～④ISPのPDCAサイクル	
	27	11. インストアプロモーション(手法)	①価格主導型ISP～④ISPの新展開	
	28	12. インストアプロモーション(課題)	①内的参照価格の低下～⑥非価格訴求の重視	
	29	13. 振り返り	・期末試験前のこれまでの学習の振り返り	
	30	14. 期末試験	・期末試験	
	31	15. 52週マーチャンダイジング	・52週MDとは何か？	
	32	15. 52週マーチャンダイジング	・52週MDの考え方	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	リテールマーケティングⅢA		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	販売ビジネス科2年
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	・7/13(土) リテールマーケティング検定2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、部門管理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	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	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	流通における小売業の基本	・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	・チェーンストアについて ・販売形態の種類と特徴	
	3	組織形態別小売業の基本的役割	・各形態別小売業の基本知識	
	4	商業集積の基本	・商店街の現状 ・ショッピングセンターの定義と変遷	
	5	商品の基本 マーチャンダイジングの基本	・商品とは何か ・マーチャンダイジングの基本的な考え方 ・チェーンストアにみるマーチャンダイジングの機能	
	6	商品計画・販売計画・仕入計画の基本	・それぞれの計画の基本知識 ・棚割とディスプレイの基本知識	
	7	価格政策の基本	・価格の設定要因と価格政策 ・利益の構造	
	8	販売・経営管理 販売管理者の法令知識	・販売に関する法知識 ・リスクマネジメント	
	9	販売・経営管理 従業員管理	・雇用・就業の動向と従業員管理 ・人事育成とリーダーシップのあり方	
	10	在庫管理の基本	・在庫管理の基本知識 ・データによる在庫管理	
	11	販売管理の基本	・販売管理の基本知識 ・POSシステムによるデータの活用 ・バーコードの基本知識	
	12	模擬問題	・過去問題を中心としたプリントを使用し、答案練習をする	
	13	期末試験		
	14	期末試験のフィードバック	・解答の解説	
	15	店舗見学	・百貨店を見学して、基礎知識の確認をする	
	16	包装実技	・ラッピング技術を身につける ・ひものかけ方、リボンの作り方を身につける	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	リテールマーケティングⅢB		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	販売ビジネス科2年
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・7/13(土) リテールマーケティング検定2級を受験し、検定合格を目指す。</li> <li>・流通機構における小売業の役割について学び、部門管理者として必要な基礎知識や技能を身に付ける。</li> </ul>			
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	ストアオペレーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ストアオペレーション・サイクルについて</li> <li>・ストアオペレーションの業務について</li> </ul>	
	2	包装技術の基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・包装の種類と方法</li> <li>・和式進物包装</li> </ul>	
	3	ディスプレイの基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ディスプレイの基本パターン</li> <li>・ファッショントレンド業界のディスプレイ技術</li> </ul>	
	4	作業割り当ての基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワークスケジューリングの基本知識</li> </ul>	
	5	小売業のマーケティングの基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4P理論の小売業への適用</li> </ul>	
	6	顧客満足経営の基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客維持政策の基本知識</li> <li>・フリークエント・ショッパーズ・プログラムの基本知識</li> </ul>	
	7	商圈の設定と出店の基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商圈の基本知識</li> <li>・出店の基本知識</li> </ul>	
	8	販売・経営管理 販売管理者の法令知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売に関する法知識</li> <li>・リスクマネジメント</li> </ul>	
	9	販売・経営管理 従業員管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雇用・就業の動向と従業員管理</li> <li>・人事育成とリーダーシップのあり方</li> </ul>	
	10	リージョナルプロモーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リージョナルプロモーションの体系</li> <li>・リージョナルプロモーションの概要</li> </ul>	
	11	顧客志向型売場つくりの基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗照明の基本</li> <li>・ディスプレイ効果を高める色彩の活用</li> </ul>	
	12	模擬問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・過去問題を中心としたプリントを使用し、答案練習をする</li> </ul>	
	13	期末試験		
	14	期末試験のフィードバック	<ul style="list-style-type: none"> <li>・解答の解説</li> </ul>	
	15	店舗見学	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループで店舗見学を企画して実施する</li> </ul>	
	16	包装実技	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ラッピング技術を身につける</li> <li>・ひものかけ方、リボンの作り方を身につける</li> </ul>	
<b>履修上の留意点</b> 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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	色彩		指導担当者名	小池 久子
実務経験	各企業色彩アドバイザーとして4年間従事		実務経験:	有
開講時期	前期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	色彩は、生活すべてにわたって大切な関わりを持っている。色に対する感覚だけで色彩をとらえるのではなく、基礎的な理論や体系的な知識を身に付けることが必要。そのため、色彩検定3級を受検し、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	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	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	ガイダンス「授業概要と進め方、評価方法について」色の働き、色はなぜ見えるのか	テキスト解説、課題プリント	
	2	眼のしくみ 照明と色の見え方	テキスト解説、課題プリント	
	3	混色 色の分類と三属性	テキスト解説、課題プリント	
	4	PCCS色相・明度・彩度・トーン	テキスト解説、課題プリント	
	5	言葉による色表示 色の心理的効果	テキスト解説、課題プリント	
	6	色の視覚効果	テキスト解説、課題プリント	
	7	色の知覚的効果	テキスト解説、課題プリント	
	8	色相から配色を考える	テキスト解説、課題プリント	
	9	トーンから配色を考える	テキスト解説、課題プリント	
	10	色彩と構成	テキスト解説、課題プリント	
	11	色彩と生活	テキスト解説、課題プリント	
	12	期末試験	期末試験	
	13	ファッションと色彩	テキスト解説、課題プリント	
	14	インテリアと色彩	テキスト解説、課題プリント	
	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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	POP実習		指導担当者名	佐藤 望
実務経験			実務経験:	
開講時期	前期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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"> <li>・POPの書き方を習得する。</li> <li>・POPIに対する基本的な知識を習得する。</li> </ul>			
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	ポスカ、色鉛筆、画用紙、色画用紙			
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	オリエンテーション、POPの概要説明	テキストに沿って基本的知識を学習する	
	2	母の日POP制作1	ペーパークイリングで制作する	
	3	母の日POP制作2	ペーパークイリングで制作する	
	4	母の日POP制作3	ペーパークイリングで制作する	
	5	日焼け止めPOP制作1	画用紙に制作する	
	6	日焼け止めPOP制作2	画用紙に制作する	
	7	熱中症対策POP制作1	ペーパークイリングで制作する	
	8	熱中症対策POP制作2	ペーパークイリングで制作する	
	9	熱中症対策POP制作3	ペーパークイリングで制作する	
	10	熱中症対策POP制作4	ペーパークイリングで制作する	
	11	炭酸ジュースPOP制作1	画用紙に制作する	
	12	期末テスト		
	13	期末テスト解説、まとめ		
	14	蜂対策グッズPOP制作1	画用紙に制作する	
	15	蜂対策グッズPOP制作2	画用紙に制作する	
	16	達足グッズPOP制作	ペーパークイリングで制作する	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス電話演習		指導担当者名	高橋 幸代
実務経験			実務経験:	
開講時期	前期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	ビジネス社会人の基礎能力である電話のかけ方や受け方の技術を習得します。また、ビジネス電話検定知識Bの習得を目指します。			
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	ビジネス電話検定 受験ガイド 知識B 知識A 実践級			
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	ビジネス電話の基礎知識①	1)ビジネス電話の基本 2)ビジネス電話<4つの心得>	
	2	ビジネス電話の基礎知識②	3)電話応対の実例	
	3			
	4	ロールプレイング	電話応対のロールプレイング	
	5	ビジネス電話の基礎知識④	4)間違い電話などへの応対 5)携帯電話のマナー	
	6	電話応対の実際①	1)オフィスでの一般的な電話応対	
	7	ロールプレイング	電話応対のロールプレイング	
	8	電話応対の実際②	2)担当者としての電話応対	
	9	ケーススタディ①	Case1会社を代表して応対するということ Case2同じ名字の人がいたら Case3話を要約する	
	10	ケーススタディ②	Case4言葉遣いに気を付ける Case5相手に不快感を与えない言葉遣い Case6整った口調の話し方	
	11	ケーススタディ③	Case7しっかりした話し方 Case8端的な話し方 Case9感じのよさ Case10感じのよさ、感じよく出られる	
	12	過去問題①	過去問題の実施及び解答解説	
	13	期末試験		
	14	過去問題②	過去問題の実施及び解答解説	
	15	過去問題③	過去問題の実施及び解答解説	
	16	過去問題④	過去問題の実施及び解答解説	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス研究		指導担当者名	小原 美和
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	マーケティングでまず必要なのは「消費者行動を知ること」である。「イベント企画立案」に向けて、「個人としての消費者」「個人消費者へのマーケティング」「社会的存在としての消費者」の3つの観点から「消費者行動」を学び、後期での各学科ごとの「イベント企画立案」に向けた基礎知識の習得を図る。			
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	1からの消費者行動			
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Ⅰ部 第1章 イントロダクション	1.はじめに～3.個人としての消費者 4.個人消費者へのマーケティング～7.おわりに	
	2	第Ⅰ部 第2章 知覚	1.はじめに～3.露出・注意 4.組織化～6.おわりに	
	3	第Ⅰ部 第3章 学習	1.はじめに～3.レスポンデント条件付け 4.オペラント条件付け～6.おわりに	
	4	第Ⅰ部 第4章 記憶	1.はじめに～3.記憶のメカニズムと短期記憶 4.組織化～6.おわりに	
	5	第Ⅰ部 第5章 態度	1.はじめに～3.関与 4.態度～6.おわりに	
	6	第Ⅰ部 第6章 意思決定	1.はじめに～4.情報探索 5.態度～8.おわりに	
	7	第Ⅱ部 第7章 セグメンテーション	1.はじめに～3.セグメンテーション 5.デモグラフィックス～8.おわりに	
	8	第Ⅱ部 第8章 コミュニケーション	1.はじめに～3.発信原効果 4.メッセージ効果～6.おわりに	
	9	第Ⅱ部 第9章 店頭マーケティング	1.はじめに～3.状況 4.インストアマーチャンダイジング～6.おわりに	
	10	第Ⅲ部 第10章 店頭マーケティング	1.はじめに～3.アイデンティティと消費 4.アイデンティティとは～6.おわりに	
	11	第Ⅲ部 第11章 家族～第12章 集団	1.はじめに～6.おわりに 1.はじめに～6.おわりに	
	12	第Ⅲ部 第13章 ステータス～第14章 サブカルチャー	1.はじめに～6.おわりに 1.はじめに～6.おわりに	
	13	第Ⅲ部 第15章 文化～ 前期の振り返り	1.はじめに～6.おわりに	
	14	前期試験	・試験自己学習 ・前期試験	
	15	■プランニングⅠ	①マーケティングの中のイベントの位置づけ ②プランニングの基本・手順	
	16	■プランニングⅡ	①グループワーク ②中間チェック・アドバイス	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス研究		指導担当者名	小原 美和
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	マーケティングでまず必要なのは「消費者行動を知ること」である。「イベント企画立案」に向けて、「個人としての消費者」「個人消費者へのマーケティング」「社会的存在としての消費者」の3つの観点から「消費者行動」を学び、後期での各学科ごとの「イベント企画立案」に向けた基礎知識の習得を図る。			
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	1からの消費者行動			
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	1. プランニングⅢ	①グループワーク ②中間チェック・アドバイス	
	18	2. プランニングⅣ	①グループワーク発表 ②講評・アドバイス	
	19	3. 企画書作成 I	①よい企画書とは? ②よい企画書をつくるために	
	20	4. 企画書作成 II	①グループワーク ②中間チェック・アドバイス	
	21	5. 企画書作成 III	①グループワーク ②中間チェック・アドバイス	
	22	6. 企画書作成 IV	①グループワーク発表 ②講評・アドバイス	
	23	7. プрезентーション I	①プレゼンテーションとは何か? ②プレゼンテーションの基本	
	24	8. プрезентーション II	①プレゼンテーションのポイント? ②効果的なプレゼンテーションとは?	
	25	9. プрезентーション(リハーサル)	・各チーム単位で実施	
	26	10. プрезентーション(実技)	①チーム発表 ②講評	
	27	11. プрезентーション(実技)	①チーム発表 ②講評	
	28	12. プрезентーション(実技)	①チーム発表 ②講評	
	29	13. 実践準備	実践準備	
	30	14. 期末試験	・試験自己学習 ・後期試験	
	31	15. 実践・反省	実践・反省	
	32	16. 実践・反省	実践・反省	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	ファイナンシャルプランナー		指導担当者名	小原 美和			
実務経験	銀行において窓口業務、および個人涉外に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	販売ビジネス科2年			
授業方法	講義:○	演習:	実習:	実技:			
時間数	80時間		週時間数	5時間			
学習到達目標	・1/26(日) FP技能検定3級受験予定 ・受験に向けて、「お金」に関する知識を基礎から学び、検定合格を目指す。						
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評価の場合には不合格となり単位を喪失する。						
使用教材	みんなが欲しかったFPの教科書・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 後期	17	ライフプランニングと資金計画	ライフデザインに応じたライフプランを考える				
	18	ライフプランニングと資金計画	社会保険・公的年金について学ぶ				
	19	リスクマネジメント	生命保険について学ぶ				
	20	リスクマネジメント	損害保険について学ぶ				
	21	金融資産運用	主な経済、契機にの指数や金融市场について学ぶ				
	22	金融資産運用	金融商品の知識を身につける				
	23	タックスプランニング	所得税について基礎から学ぶ				
	24	タックスプランニング	税額の計算と税額控除について学ぶ				
	25	不動産	不動産の基本から学ぶ				
	26	不動産	不動産の税金・有効活用について学ぶ				
	27	相続・事業継承	相続の基本を学ぶ				
	28	相続・事業継承	財産の評価について学ぶ				
	29	答練	解答・解説				
	30	答練	解答・解説				
	31	期末試験	期末試験				
	32	自分のライフプランニングをしてみよう！	学んだ知識をもとにプランニングを体験する				
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。							

## 授業計画(シラバス)

科目名	ビジネススキル		指導担当者名	小原 美和		
実務経験	銀行において窓口業務、および個人涉外に12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	販売ビジネス科2年			
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"> <li>・ビジネス能力検定ジョブパス3級の合格を目指す</li> <li>・自らの職業観や勤労観という概念の形成やビジネス常識など、職業人として身につけておくべき知識を学習します</li> </ul>					
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:ビジネス能力検定ジョブパス3級 公式テキスト</p> <p>その他:ビジネス能力検定ジョブパス問題集からプリントを作成し使用</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	キャリアと仕事について	働く意識・仕事の取り組み方・会社の基本とルール			
	18	仕事の基本となる8つの意識	顧客意識・目標意識・改善意識・コスト意識 他			
	19	コミュニケーションの基本	円滑なコミュニケーションのために			
	20	ビジネスマナーの基本	コミュニケーションを支えるビジネスマナー			
	21	指示の受け方と「ホウレンソウ」	「ホウレンソウ」のポイント			
	22	話し方と聞き方のポイント	敬語の種類と必要性・敬語と謙譲語の使い方			
	23	来客対応と訪問の基本マナー	来客対応の流れ・面談のマナー・名刺交換と紹介の仕方			
	24	会社関係での付き合い方	会食のマナーと冠婚葬祭の基本			
	25	仕事への取り組み方	効率的かつ合理的な仕事について			
	26	ビジネス文書の基本	ビジネス文書の役割と書き方・電子メールの書き方			
	27	電話応対	電話応対の基本(受け方・かけ方・取りつぎ方)			
	28	統計・データの読み方・まとめかた	表とグラフの役割と特徴・グラフの作り方			
	29	会社を取り巻く環境と経済の基本	日本経済の基本構造と変化			
	30	期末試験	期末試験			
	31	期末試験の解答・解説	解答と解説			
32	新聞記事の読み方	好きな新聞記事をそれぞれ選択し、ポイントを絞って各自まとめる				
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。						

## 授業計画(シラバス)

科目名	運営実習Ⅲ		指導担当者名	平山 康夫
実務経験			実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	イベント実施における社会情勢さらには理想と現実を知り、イベントを実現するためのカタチをつくること、共に実践する仲間を巻き込んでイベントがそれぞれ納得したものに作り上げることを目標とする。			
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	ビジネスフレームワーク 株式会社アンド			
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	オリエンテーション	本校に入学した意図、目的、ゴールイメージを確認する	
	2	問題・課題を発見するフレーム1	問題のあぶり出し 問題の整理	
	3	問題・課題を発見するフレーム2	問題の整理 優先順位の決定	
	4	市場を分析するフレーム1	マクロ環境や現状について分析する 顧客について分析する	
	5	市場を分析するフレーム2	顧客について分析する 競合について分析する	
	6	問題解決のためのアイデアを練るフレーム1	制限なくアイデアを発想する アイデアを形にしてみる	
	7	問題解決のためのアイデアを練るフレーム2	アイデアを形にしてみる アイデアの評価と選択	
	8	戦略を立案するフレーム1	戦略の方向性を考える どのように実現するかを考える	
	9	戦略を立案するフレーム2	どのように実現するかを考える 目標を設定する	
	10	業務を改善するフレーム	結果を振り替える 業務の状態を可視化する 改善策を考える	
	11	組織をマネジメントするフレーム	目的を共有する メンバー間の関係性の質を高める メンバーのモチベーションを高める	
	12	他者に伝える・共有するフレーム	情報を伝える 振り返り	
	13	イベント計画作成1	実際に開催するイベント計画を作成する 事業計画の形態による2班編成での事業計画作成 運営マニュアル作成	
	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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	運営実習Ⅲ		指導担当者名	平山 康夫
実務経験			実務経験:	
開講時期	前期・後期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	イベント実施における社会情勢さらには理想と現実を知り、イベントを実現するためのカタチをつくること、共に実践する仲間を巻き込んでイベントがそれぞれ納得したものに作り上げることを目標とする。			
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	ビジネスフレームワーク 株式会社アンド			
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	イベント計画作成2	実際に開催するイベント計画を作成する 事業計画の形態による2班編成での事業計画作成 運営マニュアル作成	
	18	イベント計画作成3	実際に開催するイベント計画を作成する 事業計画の形態による2班編成での事業計画作成 運営マニュアル作成	
	19	イベント計画修正1 準備	イベント計画を修正し、実現可能な事業計画に作り上げる。 運営マニュアルの精査	
	20	イベント計画修正2 準備	イベント計画を修正し、実現可能な事業計画に作り上げる。 運営マニュアルの精査	
	21	イベント計画完成 準備完了		
	22	イベント計画修正3	イベント実施	
	23	イベント計画修正4	イベント実施	
	24	イベント検証1	イベント開催からの検証・事業計画の見直し	
	25	イベント検証2		
	26	イベント検証3		
	27	個人でのイベントをペーパーベースで企画する1	企業に売り込みができるイベント企画をする それぞれの企画を全国に発信できるサイトに投稿する	
	28	個人でのイベントをペーパーベースで企画する2		
	29	個人でのイベントをペーパーベースで企画する3		
	30	個人でのイベントをペーパーベースで企画する4		
	31	個人でのイベントをペーパーベースで企画する5		
32	企画案発表会	個人の企画を発表する		
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	Excel実習		指導担当者名	太田 光則
実務経験			実務経験:	
開講時期	前期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	マイクロソフトExcel2013操作方法及び、計算処理方法を学び、 ビジネスユースにあった計算処理能力を学び、実践で活用できるようにする。 また、9月に行われる、「Excel文書処理技能認定試験3級」の取得を目指す。			
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	Excel2016 クイックマスター基本編、Excel表計算処理技能認定試験3級問題集			
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  前 期	1	Excelの基本	Excelの基本操作、データ入力・編集等	
	2	データの編集	データ入力 数値入力	
	3	データの編集	相対参照 絶対参照	
	4	表の編集	罫線 セル書式設定	
	5	ブックの印刷	ページ設定 印刷範囲の指定	
	6	グラフと図形の作成	グラフ作成・図形の作成	
	7	ブックの利用と管理	ワークシート	
	8	関数	統計関数 三角関数	
	9	関数	論理関数 日付関数	
	10	データベース機能	リストの作成 並び替え	
	11	データベース機能	データの抽出 テーブル機能	
	12	総合問題	問題演習	
	13	期末テスト 実施		
	14			
	15	まとめ	認定試験対策	
	16	まとめ	認定試験対策	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	消費者行動学		指導担当者名	太田 光則
実務経験	企業コンサルタント業を経営		実務経験:	有
開講時期	前期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	マーケティングや消費者行動を学ぶことで、ビジネスニュ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評価の場合には不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	いちばんやさしいコンテンツマーケティングの教本 1からの消費者行動			
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	イントロダクション	個人としての消費者	
	2	知覚・学習	露出・組織化	
	3	記憶・態度	記憶のメカニズムと短期記憶	
	4	意思決定	情報検索・態度	
	5	セグメンテーション	セグメンテーション・デモグラフィックス	
	6	コミュニケーション	発信源効果・メッセージ効果	
	7	店頭マーケティング	アイデンティティと消費	
	8	店頭マーケティング	インストアーマーチャンダイジング	
	9	家族・集団	家族の購買意思決定	
	10	ステータス・サブカルチャー	マイクロカルチャー・ブランドコミュニティ	
	11	文化	聖なる消費・俗なる消費	
	12	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク	
	13	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク	
	14	期末テスト	期末テスト	
	15	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク	
	16	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	イベントプランニング		指導担当者名	太田 光則
実務経験	企業コンサルタント業を経営		実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	消費者行動をベースに実際に企画を立案し、プレゼンまで実施できるレベルまでを目指す。			
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				
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	オリエンシートについて	オリエンシートの役割、アイディアの作り方	
	18	企画書作成のポイント、企画書作成	全体の流れを把握、企画書作成の役割分担	
	19	企画書作成(2)	役割分担し企画書制作進行	
	20	企画書作成(3)	全体確認	
	21	企画書作成(4)	効果的なプレゼンについての講義	
	22	プレゼン演習	企画書まとめと演習	
	23	プレゼン実演・講評		
	24	企画立案とプレゼンについての振り返り	レポート作成	
	25	ビデオ学習、ディスカッション	プレゼンに関する番組からチョイス	
	26	ビデオ学習、ディスカッション	アイディアに関する番組からチョイス	
	27	ビデオ学習＆レポート作成	レポート作成	
	28	ビデオ学習＆レポート作成	レポート作成	
	29	後期の振り返り	後期全体についての復習	
	30	期末試験		
	31	検定対策	お金にまつわる話	
	32	検定対策	仕事は何のためにやるのか	
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。				

## 授業計画(シラバス)

科目名	接客英会話		指導担当者名	菅野 佐智子
実務経験			実務経験:	
開講時期	前期		対象学科学年	販売ビジネス科2年
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	海外からのお客様に英語で応対できる英語力の養成			
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	接客の英会話 / 接客対応プリント / 接客関連単語・表現			
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	オリエンテーション、自己紹介など	授業の進め方、英語での自己紹介	
	2	店に入ってきたお客様を迎える	ロールプレイで接客対応の習得	
	3	店内を見ているお客様に声をかける	ロールプレイ/ 英語が聞き取れないときの表現	
	4	お客様の好み/希望をたずねる	ロールプレイ/柄や微妙な色合いを表す単語	
	5	予算をたずねる	ロールプレイ/ 予算から購入に導く会話例	
	6	商品をすすめる	ロールプレイ/ショップで役立つ単語	
	7	商品をすすめる		
	8	在庫を確認する	ロールプレイ/他の簡単な表現の習得	
	9	好み/希望をたずねる	ロールプレイ/形状・状態・素材を表す単語	
	10	試着をすすめる	ロールプレイ/質感を表す単語	
	11	見送り、挨拶	ロールプレイ	
	12	前期学習のまとめ	復習する	
	13	前期学習のまとめ	復習する	
	14	期末試験		
	15	期末試験解説と反省		
	16	自由にロールプレイ	学習した英会話を参考に各自、ロールプレイを作成、実演	
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。				