	目名	キャリアプラン I		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年	
授業	方法	講義:◎	演習	i:O	実	習:	実	技:	
時間	間数	64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・授業は、自分を知る・他人を失							
	方法 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 意で評価している。 別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 長、必要と認められる場合には追試験を実施する。 改績評価は、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 「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	f導担当者作成のプリントを使用する							
	1学習 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			Þ	容・準備資料	等		
	1	就職活動の確認		提出書類、履歴	頁、履歴書等の書き方他				
	2	就職活動の確認		自己PR·志望玛	里由の確認				
	3	言葉遣い		間違いやすい敬	対語の復習				
	4	ビジネスメールの作り方		ビジネスメール(ビジネスメール(
	5	電話応対		正しい電話の受	け方、かけ方				
	5 6	電話応対 キャリアデザインとは			:け万、かけ万 人を知る・社会を	知			
授業	_				人を知る・社会を	知			
業計	6	キャリアデザインとは		自分を知る・他。	人を知る・社会を と 大切さ	知			
計画	6 7	キャリアデザインとはコミュニケーションするとは		自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウの:	人を知る・社会を と 大切さ)作成	知			
業計	6 7 8	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう		自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウの: マインドマップの 自分の特徴を知	人を知る・社会を と 大切さ)作成				
業計画前	6 7 8 9	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう		自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウの: マインドマップの 自分の特徴を知	人を知る・社会を と 大切さ)作成 1ろう				
業計画前	6 7 8 9	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう	5	自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのこ マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア	人を知る・社会を と 大切さ)作成 1ろう 'ピールするには				
業計画前	6 7 8 9 10 11	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える	5	自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのこ マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種	人を知る・社会を と 大切さ O作成 ロろう ピールするには				
業計画前	6 7 8 9 10 11	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える 憧れの人に学ぶ	5	自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのご マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種 人間の才能とは	人を知る・社会を と 大切さ)作成 ロろう 'ピールするには				
業計画前	6 7 8 9 10 11 12 13	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える 憧れの人に学ぶ 未来予想図を作る	5	自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのご マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種 人間の才能とは 逆算思考で考え MustとWhatを動	人を知る・社会を と 大切さ)作成 ロろう 'ピールするには				
業計画 前期	6 7 8 9 10 11 12 13 14	キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える 憧れの人に学ぶ 未来予想図を作る 未来予想図を作る 金銭感覚について 生涯にいくら稼げるか	5	自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのご マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種 人間の才能とは 逆算思考で考え MustとWhatを動	人を知る・社会を と 大切さ)作成 1ろう ピールするには る を理しよう とにお金につい				

科目	目名	キャリア	プラン I		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年
授業	方法	講義:◎	演習	P: O	実 ⁱ	習:	実	技:
時間	間数	64時間		週時間数		2時	持間	
学習到	達目標	・キャリア(自分の生き方や働き・授業は、自分を知る・他人を知				3		
	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。						。期末試験の結	
使用	教材	指導担当者作成のプリントを使用する						
授業がのフ	小学習 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	
	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 自分をバージョン	いて 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			
授 業	23	自分を売り込もう		言葉はマジック				
計	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	ンカの大切さ			
画	25	あなたにとってのキャリアデザイ	ンとは	準備する心				
後 期	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								

科目	1名	コミュニケー	-ション論 I		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年	
授業	方法	講義:◎	演習	₽ :O	実 [:]	習:	実	技:	
時間	引数	32時間		週時間数		1時	間		
学習到	達目標	・情報を的確に評価・判断して取: ・情報を自分なりに解釈(理解)し ・解釈したものを他者に対して的:	て意見に反映さ	せていく「情報解	解釈力」の取得				
評価評価		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。 胡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	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集							
授業を		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							
	1	コミュニケーションとは							
	1	コミュニケーションとは 聞くカについて①		目的に即して聴	<				
				目的に即して聴傾聴・質問する	<				
	2	聞く力について①							
	2	聞く力について① 聞く力について②		傾聴・質問する)				
	2 3 4	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて①		傾聴・質問する 目的を意識する)				
授業	2 3 4 5	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて① 話すカについて②		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる)				
業 計	2 3 4 5	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて① 話すカについて② 話すカについて③		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く)				
業 計 画	2 3 4 5 6	聞く力について① 聞く力について② 話す力について① 話す力について② 話す力について② 話す力について③ 話す力について④		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する)				
業 計	2 3 4 5 6 7 8	聞く力について① 聞く力について② 話す力について① 話す力について② 話す力について③ 話す力について③ コミュニケーション実践①		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応					
業計画前	2 3 4 5 6 7 8	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて① 話すカについて② 話すカについて③ 話すカについて④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践②		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対	·挨拶				
業計画前	2 3 4 5 6 7 8 9	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて② 話すカについて② 話すカについて③ 話すカについて④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践③		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問	· · 挨拶				
業計画前	2 3 4 5 6 7 8 9	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて② 話すカについて② 話すカについて③ 話すカについて④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践③ コミュニケーション実践④		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要	· · 挨拶				
業計画前	2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて② 話すカについて③ 話すカについて③ 話すカについて④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践④ コミュニケーション実践④		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要	· · 挨拶				
業計画前	2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	聞くカについて① 聞くカについて② 話すカについて② 話すカについて③ 話すカについて③ 話すカについて④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践④ コミュニケーション実践⑤ コミュニケーション実践⑤		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要 チーム・コミュニ 接客・営業	·挨拶 を性 ケーション				
業計画前	2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13	聞く力について① 聞く力について② 話す力について② 話す力について② 話す力について③ 話す力について④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践④ コミュニケーション実践⑤ コミュニケーション実践⑥ コミュニケーション実践応用① コミュニケーション実践応用②		傾聴・質問する 目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重ユニ 接客・営業 クレーム対応	·挨拶 を性 ケーション				

科目	1名	コミュニケー	−ション論 I		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年		
授業	方法	講義∶◎	演習	T:O	実	팔:	実	技:		
時間	引数	32時間		週時間数 1時間						
学習到	達目標	・情報を的確に評価・判断して取・情報を自分なりに解釈(理解)し・解釈したものを他者に対して的	て意見に反映さ	せていく「情報解	『釈力」の取得					
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点で評価している。 評価方法 評価基準 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。						期末試験の結				
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								
授業を		日常生活においてコミュニケーシ	ことを活用する。							
学期	ターム	項目			内	容・準備資料	等			
	17	ロールプレイング①		来客対応						
	18	ロールプレイング②		電話応対						
	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@				情報共有の重要性				
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		情報共有の重要チーム・コミュニ						
授業	21	ロールプレイング⑤		チーム・コミュニ						
業 計	21	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥		チーム・コミュニ接客・営業	ケーション					
業 計 画	21 22 23	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応	ケーション					
業 計	21 22 23 24	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑦		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア	ケーション					
業計画後	21 22 23 24 25	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑧ 就職対策		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア 面接練習①	ケーション					
業計画後	21 22 23 24 25 26	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング③ 就職対策		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア 面接練習① 面接練習②	ケーション					
業計画後	21 22 23 24 25 26 27	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング③ 就職対策 就職対策 就職対策		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア 面接練習① 面接練習② 面接練習③	ケーション					
業計画後	21 22 23 24 25 26 27 28	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑧ 就職対策 就職対策 就職対策		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア 面接練習① 面接練習② 面接練習③	ケーション					
業計画後	21 22 23 24 25 26 27 28 29	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑦ ロールプレイング⑧ 就職対策 就職対策 就職対策 就職対策 就職対策		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア 面接練習① 面接練習② 面接練習③	ケーション					
業計画後	21 22 23 24 25 26 27 28 29	ロールプレイング⑤ ロールプレイング⑥ ロールプレイング⑦ ロールプレイング® 就職対策 就職対策 就職対策 就職対策 就職対策		チーム・コミュニ 接客・営業 クレーム対応 会議・取材・ヒア 面接練習① 面接練習② 面接練習③	ケーション					

科目	名	一般教養演習			指導担	当者名	日局	吉洋
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 販売コース	年
授業	方法	講義:◎	演習	i:O	実	필:	実	技:
時間	間数	32時間		週時間数		1時	間	
学習到	達目標	・就職採用試験に向けての準備 ・就職支援サイト等を活用しWeb ・就職に対するモチベーションの	模擬試験を受験					
評価評価	方法 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。 朝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。 現、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	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						
授業がの力		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	
	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、一般常調	哉とSPIの違いに	ついて説明	
	3	国語		漢字の読み①音	音読み			
Į.				**ウのきれのも				
	4	漢字の読み②訓読み						
	4 5	国語			読み 	会でよく使われる	5用語	
	5					会でよく使われる	5用語	
授業	5	国語		漢字の読み③会	************************************	会でよく使われる	5用語	
授業計画	5	国語 社会		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在	************************************		6用語	
計画	5 6 7	国語 社会 社会		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在	会社、ビジネス社会E地		6用語	
計	5 6 7 8	国語 社会 社会 社会		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在 都道府県と都道	会社、ビジネス社会E地		6用語	
計画前	5 6 7 8 9	国語 社会 社会 社会 数学		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在 都道府県と都道 式と計算①	会社、ビジネス社会E地		6用語 	
計画前	5 6 7 8 9	国語 社会 社会 社会 数学		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在 都道府県と都道 式と計算① 式と計算②	会社、ビジネス社会E地		6用語	
計画前	5 6 7 8 9 10	国語 社会 社会 社会 数学 数学		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所名 都道府県と都道 式と計算① 式と計算② 速さの基礎	会社、ビジネス社会E地		6用語	
計画前	5 6 7 8 9 10 11	国語 社会 社会 社会 数学 数学 数学		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在 都道府県と都道 式と計算① 式と計算② 速さの基礎 基本単語	会社、ビジネス社会E地		6用語	
計画前	5 6 7 8 9 10 11 12	国語 社会 社会 社会 数学 数学 数学 英語		漢字の読み③会都道府県 都道府県庁所在都道府県と都道 式と計算① 式と計算② 速さの基礎 基本単語 時事英語	会社、ビジネス社会E地		6用語	
計画前期	5 6 7 8 9 10 11 12 13	国語 社会 社会 社会 数学 数学 数学 英語 英語 英語		漢字の読み③会 都道府県 都道府県庁所在 都道府県と都道 式と計算① 式と計算② 速さの基礎 基本単語 時事英語 熟語、英略語	会社、ビジネス社会E地		6用語	

_									
科目	名	一般教	一般教養演習		指導担	!当者名	白鳥	吉洋	
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 販売コース	年	
授業	方法	講義:◎	演習	∄ ∶O	実	習:	実	技:	
時間	引数	32時間		週時間数		1時	持間		
学習到	達目標	・就職採用試験に向けての準備 ・就職支援サイト等を活用しWeb ・就職に対するモチベーションの	模擬試験を受験)					
評価評価		学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には、 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	険によって行われ は	ι、受験資格とし [−] る。 .~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	席率80%以上を	を要件としている。	。期末試験の結	
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							
授業タ のブ		テキストの課題の家庭学習							
学期	ターム	項目			Þ	P容·準備資料	等		
	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					
授 業	23	社会		世界史					
計	24	国語		漢字の書き取り	1				
画	25	国語		漢字の書き取り	2				
後 期	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							
履修上(出席率:	ー 点 ≅が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 段業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

科目	1名	販売実務IA			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	総	合ビジネス科1 販売コース	年
授業	方法	講義∶◎	演習	1:0	実習	3 : = :	実	 技:
時間	『数	52時間		週時間数		4時	間	
学習到	達目標	・リテールマーケティング検定3 ・流通機構における小売業の役				印識や技能を身	に付ける。	
評価評価	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成果点で評価している。 点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には追 成績評価は、A(80点~100点) する。A、B、Cの評価は合格として	によって行われ 試験を実施する (優)、B(70点	、受験資格として る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出版 C(60点~69点)	第率80%以上を (可)、D(0点~	を要件としている。	期末試験の結
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	*	
	1							
	2							
	3							
	4							
	5							
	6							
授	7							
業 計	8							
画	9							
前 期	10	オリエンテーション		・小売業とは何				
741	11	流通における小売業の基本 組織形態別小売業の基本		・中小小売業の	の基本知識		+	
	12	店舗形態別小売業の基本的役	割	・販売形態の種 ・小売業態の基	本知識	ンターネット社会	そと小元業	
	13	商業集積の基本		・商店街の現場				
	14	ストアオペレーションの基本		•開店準備とミ		诗徴		
	15	包装技術の基本		・日常業務につき・包装の種類と	:方法			
	16	ディスプレイの基礎・商圏の設定	ミと出店の基礎		D基本的パターン			
履修上的	 の留意点 出席率:	 が80%に満たない場合は、期	 末試験の受験	資格を与えなし	料品業界のディ <mark> </mark> ハ 。	スプレイ技術		
	对面授:	業が困難な際は、遠隔授業も低	肝用実施する。					

_								
科目	目名	販売実	務IA		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年
授業	方法	講義:◎	演習	1:0	実	≌ :	実	· 技:
時間	引数	52時間		週時間数		4時	間	
学習到	達目標	・リテールマーケティング検定: ・流通機構における小売業の役				知識や技能を身	に付ける。	
	方法 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。 販売ナハンドブック(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						。期末試験の結
使用	教材	販売士ハンドブック(基礎編)・「	反売士ハンドブック(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					
授業を	↑学習 5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	
	17	ディスプレイの基礎・商圏の設	定と出店の基礎	・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				
	18	総まとめ		・ポイントをおる	さえた復習			
	19	期末試験						
	20	期末試験のフィードバック		・期末試験の角	军 説			
	21	答練①		•解答解説				
	22	答練②		•解答解説				
授 業	22	答練② 答練③						
業 計		_		•解答解説				
業 計 画	23	答練③		•解答解説				
業 計	23	答練③		•解答解説				
業 計 画	23 24 25	答練③		•解答解説				
業 計 画	23 24 25 26	答練③		•解答解説				
業 計 画	23 24 25 26 27	答練③		•解答解説				
業 計 画	23 24 25 26 27 28	答練③		•解答解説				
業 計 画	23 24 25 26 27 28 29	答練③		•解答解説				
業 計 画	23 24 25 26 27 28 29 30	答練③		•解答解説				

科目	名	販売実	務 I B		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年
授業	方法	講義:◎	演習	P: O	実	習:	実	技:
時間	引数	52時間		週時間数		4時	計間	
学習到	達目標	・リテールマーケティング検定 ・流通機構における小売業の役				知識や技能を身	に付ける。	
	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点流で評価している。 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。						。期末試験の結	
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			Þ	P容•準備資料	等	
字期	1							
	2							
	3							
	4							
	5							
	6							
授	7							
業計	8							
画	9							
前 期	10	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		
	11	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ク	ダイジングの主な機能、₹	寄品計画の基本知識
	12	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 <i>刀</i>	、計画策定の基本	本知識、仕入業 務	多の基本知識
	13	第5章 価格設定の基本		棚割とディスプレ	ノイの基本知識、	物流の基本知識	戦、価格の設定要	 見と価格政策
	14	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	
	15	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	る販売データの活用バー	ーコードの基本知識
	16	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質	う 4P理論への小	- 小売業への適用

科目	名	販売実	務IB		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	総	合ビジネス科1 販売コース	年
授業	方法	講義:◎	演習	T:0	実	말:	実	技:
時間	引数	52時間		週時間数		4時	間	
学習到	達目標	・リテールマーケティング検定:・流通機構における小売業の役				知識や技能を身	に付ける。	
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で点で評価している。 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 罪価基準 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) 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。					を要件としている。	。期末試験の結		
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						
授業を								
学期	ターム	項目 内容•準備資料等						
学期	17	第2章 顧客満足経営の基本		第1節 顧客滿足絲	経営の基本知識第2 経営の基本知識第2	節 顧客維持政策	+	FCDの甘土加禁
	17			אין	T [] 42 (E. 1.) (1.00 (1	-AI- MR LI 11 11 12 X X	5の基本知識第3即	F5P仍基本知識
	18	第3章 商圏の設定と出店の基	·本		基本知識第2節			
				第1節 商圏の基		立地条件の基本	知識第3節 出版	吉の基本知識
	18	第3章 商圏の設定と出店の基	ョンの基本	第1節 商圏の書	基本知識第2節 :	立地条件の基本	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
	18	第3章 商圏の設定と出店の基第4章 リージョナルプロモーシ	ョンの基本	第1節 商圏の書	基本知識第2節 :	立地条件の基本	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
	18 19 20	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり	ョンの基本	第1節 商圏の書	基本知識第2節 コモーションの体系第2章 第2章 店舗照明の基本知道	立地条件の基本	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
授業	18 19 20 21	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルブロ 第1節 売場の改善と改革	基本知識第2節 コモーションの体系第2章 第2章 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルブロモー 歳 第3節 光源の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業 計	18 19 20 21 22	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 : コモーションの体系第2度 第2節 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業 計 画	18 19 20 21 22 23	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業 計	18 19 20 21 22 23 24	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	第3章 商圏の設定と出店の基 第4章 リージョナルプロモーシ 第5章 顧客志向型売り場づくり 期末試験 期末試験のフィードバック 試験対策 マーチャンダイジン	ヨンの基本	第1節 商圏の書 第1節 リージョナルプロ 第1節 売場の改善と改革 期末試験の解診 演習問題と解答	基本知識第2節 ユーモーションの体系第2度 店舗照明の基本知道	立地条件の基本 「リージョナルプロモー 職 第3節 光瀬の種類と	、知識第3節 出爪ーション(3P戦略)の概要	ちの基本知識 第3節 インバウンド

科目	目名	簿記基	礎IA		指導担	当者名	髙橋	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 販売コース	年
授業	方法	講義∶○	演習	7:⊚	実習	₽. ⊒.	実	技:
時間	引数	123時間		週時間数		128	寺間	
学習到	達目標	小規模株式会社の会計処理になの合格を目指す。	Oいて学ぶ。 具体	が的には、期中仕	訳、決算整理、貶	才務諸表の作成	をマスターし、日	商簿記検定3級
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、1点で評価している。 評価方法 評価基準 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 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。						。期末試験の結		
使用	教材	日商簿記3級合格テキスト・トレーニング・まるっと完全予想問題集(TAC出版)						
授業を		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	
	1	問題練習		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(トレーニング)				
	2	問題練習		期中仕訳(現金預金、小口現金、クレジット売掛金、手形取引)(トレーニング)				
	3	問題練習		期中仕訳(電子記	! 録債権・債務)、補	助簿の記入(トレー	ーニング)	
	4	問題練習		貸付金・借入金、 ニング)	有形固定資産の取	得売却、未収入金	金•未払金、仮払金	・仮受金(トレー
	5	問題練習		仕訳誤りの訂正、	試算表の作成(トレ	ーニング)		
	6	問題練習		現金過不足、貯蔵	t品、当座借越、売.	上原価の算定、貸	貸倒れ、減価償却、	経過勘定項目(FI
授 業	7	問題練習		決算整理前残高	试算表、精算表、貸	借対照表、損益	計算書の作成委(ト	・レーニング)
計	8	問題練習		株式の発行の処	1理、消費税、法。	人税、伝票(トレ-	ーニング)	
画	9	問題練習		まるっと完全予想	想問題①			
前 期	10	問題練習		まるっと完全予想	想問題②			
	11	問題練習		まるっと完全予想	想問題③			
	12	問題練習 まるっと完全予想問題④						
	13	問題練習		まるっと完全予想	想問題⑤			
	14	問題練習		まるっと完全予想	想問題⑥			
	15							
	16			_				
見をし	_ MT TT L							

科目	名	簿記基	礎 I B		指導担	当者名	大坂	友子
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1 販売コース	年
授業	方法	講義:◎	演習	i:O	実習	일 : 글 :	実	技:
時間	引数	123時間		週時間数		128	寺間	
学習到		小規模株式会社の会計処理につ の合格を目指す。	かて学ぶ。 具体	が的には、期中仕	訳、決算整理、則	才務諸表の作成	をマスターし、日	商簿記検定3級
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点で評価している。 期末試験は実践は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~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。						を要件としている。	期末試験の結	
使用	教材							
	受業外学習 受業外学習 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	
	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	ンジット売掛金、手	-形取引)	
	3	電子記録債権・債務、さまざまな帳簿	第の関係	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、未収入会	金·未払金、仮払金	∶∙仮受金
	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	战品、当座借越、売	上原価の算定、賃	貸倒れ、減価償却、	経過勘定項目
授 業	7	決算整理後残高試算表、精算表、則	才務諸表	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	
計	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	1理、消費税、法.	人税、伝票		
画	9	問題練習		まるっと完全予想	想問題①			
前 期	10	問題練習		まるっと完全予想	想問題②			
	11	問題練習		まるっと完全予想	想問題③			
	12	問題練習		まるっと完全予想	想問題④			
	13	問題練習		まるっと完全予想	想問題⑤			
	14	問題練習		まるっと完全予想問題⑥				
	15							
	16							
履修上(の留意点	Į.						

科目	1名	マーケテ	·ィング I		指導担	当者名	田類	佑介	
実務	経験	マーケ	ティング業界に	て、実務経験1	0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 販売コース	年	
授業	方法	講義:〇	演	習:	実習	¹:O	実	技:	
時間	間数	64時間		週時間数		2時	持間		
学習到	達目標			検証までを学園祭での出し物を軸に実行・効果検証を行うことで、マーケティ る感覚を養い、プランニングから検証、リプランニングまでを知識と感覚の両					
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 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。							を要件としている	。期末試験の結	
使用	教材	マーケティング見るだけノート							
	小学習 方法								
学期	ターム	項目			内	容•準備資料	等		
	1	マーケティング基礎		マーケティングの	D起こりと役割に	ついて			
	2	マーケティング基礎口		マーケティングを	・感覚的に理解し	よう			
	3	マーケティング基礎口		マーケティングマ	マネジメントプロセ	Zス/STP			
	4	マーケティング基礎口		マーケティングミ	ックス/マーケテ	ィング戦略			
	5	リサーチ(市場調査)		グループワーク					
	6	STP		グループワーク					
授 業	7	STP		グループワーク					
計	8	マーケティングミックスとマーケラ	ティング戦略	グループワーク					
画	9	マーケティングミックスとマーケラ	ティング戦略	グループワーク					
前 期	10	プロモーション/POPデザイン		グループワーク					
	11	プロモーション/SNS配信		グループワーク					
	12	マーケティングプラン発表		グループワーク					
	13	マーケティングの検証		グループワーク					
	14	マーケティングの検証		グループワーク					
	15	マーケティングの検証		グループワーク					
履修上(の留意点	<u> </u>		•					

科目	目名	マーケテ	ィング I		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1	0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 販売コース	年		
授業	方法	講義∶○	演 [:]	習:	実習	':O	実	 技:		
時間	間数	64時間		週時間数		2時	2時間			
学習到	達目標		ら実行、検証まで 践できる感覚を	検証までを学園祭での出し物を軸に実行・効果検証を行うことで、マーケティン 感覚を養い、プランニングから検証、リプランニングまでを知識と感覚の両面で						
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、10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。期末記評価基準 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。							期末試験の結			
使用	教材	マーケティング見るだけノートロ								
	1学習 方法									
学期	ターム	項目			内	容▪準備資料	等			
	16	リマーケティングの構築		グループワーク						
	17	リマーケティングの構築		グループワーク						
	18	リマーケティングの構築		グループワーク	 発表					
	19	その他のマーケティング手法		IT・ソーシャルメ	ディアマーケティ	 ング				
	20	その他のマーケティング手法		IT・ソーシャルメ	ディアマーケティ	ング				
	21	その他のマーケティング手法		サービスマーケ	ティングとダイレク	ウトマーケティン・				
授 業	22	その他のマーケティング手法		サービスマーケ	ティングとダイレク	ウトマーケティン・				
計	23	マーケティング学習のまとめ		マーケティング学	学習のまとめ口					
画	24	学習内容の確認		期末テスト						
後 期	25									
	26									
	27									
	28									
	29									
	30									
	31									
履修上(の留意点 出席率: 対面授:	え (が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も	末試験の受験: 併用実施する。	資格を与えない	\ ₀					

科目	1名	ビジネス	基礎 I				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 販売コース	1年
授業	方法	講義:◎	演習	:0	実	望:	実	技:
時間	『数	46時間		週時間数		2時	· 時間	
学習到	達目標	・仕事に大切な8つの意識(顧客・職場の基本的なマナーや、仕事						
評価評価		学期末試験の実施及び実習成界点で評価している。 原で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には近成績評価は、A(80点~100点) する。A、B、Cの評価は合格とし	検によって行われ ≜試験を実施する)(優)、B(70点	ι、受験資格としっ る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	席率80%以上を	を要件としている	。期末試験の結
使用	教材	 2024年版 ビジネス能力検定ジョ 	ブパス3級公式	テキスト				
授業を	↑学習 5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	
	1							
	2							
	3							
	4							
	5							
	6							
授	7							
業 計	8							
画	9							
前期	10	ロジネスとコミュニケーションの基	 基本	キャリアと仕事へ	へのアプローチ			
	11	ロジネスとコミュニケーションの基	 基本	仕事の基本とな	: る8つの意識			
	12	ロジネスとコミュニケーションの基	 <u></u> 本	コミュニケーショ	ンとビジネスマナ	一の基本		
	13	 ビジネスとコミュニケーションの基	本	指示の受け方と	:報告、連絡、相談	 Ķ		
	14	ビジネスとコミュニケーションの基	<u></u> 本	話し方と聞き方の	のポイント			
	15	ロジネスとコミュニケーションの基	<u></u> 本	来客応対と訪問	の基本マナー			
	16	ロジネスとコミュニケーションの基	<u></u> 本	会社関係での付	けき合い方			
履修上(出席率:	。			, o			

科目	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	通年		対象学	科学年	総	合ビジネス科 販売コース	1年	
授業	方法	講義∶◎	演習	:O	実	習:	実	技:	
時間	間数	46時間		週時間数 2時間					
学習到	達目標	・仕事に大切な8つの意識(顧客・・職場の基本的なマナーや、仕事							
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点点で評価している。 誤不活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。期末試験の関係事業の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。							。期末試験の結		
使用	l教材	124年版 ビジネス能力検定ジョブパス3級公式テキスト							
	朴学習 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		
	17	ロジネスとコミュニケーションの基	本	練習問題					
	18	仕事の実践とビジネスツール		仕事への取り組	lみ方				
	19	仕事の実践とビジネスツール		ビジネス文書の	基本				
	20	仕事の実践とビジネスツール		ビジネス文書の	基本				
	21	仕事の実践とビジネスツール		電話応対の基本	<u>k</u>				
	22	仕事の実践とビジネスツール		電話応対(受け	方)				
授	23	仕事の実践とビジネスツール		電話応対(かけ	方)				
業計	24	仕事の実践とビジネスツール		電話応対の実践					
画	25	仕事の実践とビジネスツール		統計データの読	み方、まとめ方				
後 期	26	仕事の実践とビジネスツール		統計データの読	み方、まとめ方				
	27	仕事の実践とビジネスツール		情報収集とメディ	ィアの活用 環境と経済の基準	<u> </u>			
	28	仕事の実践とビジネスツール		練習問題	X-20-14-01-02-1				
	29	模擬問題		解答•解説					
	30	模擬問題		解答•解説					
	31	模擬問題		解答•解説					
	32	期末テスト							
	の留意点	<u>!</u>		.					

_									
科目	1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 販売コース	1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	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				
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点点で評価している。 評価方法 評価基準 関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 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段階記する。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。							。期末試験の結		
使用	教材	英会話ハンドブック	会話ハンドブック						
	1学習 5法								
学期	ターム	項目			内	容・準備資料	等		
	17	レストラン・バンケット業務		レストランでの会	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		館内の案内					
	22	レストラン・バンケット業務		とっさの対応					
授 業	23	レストラン・バンケット業務		とっさの対応					
計	24	レストラン・バンケット業務		クロークの対応					
画	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				
後 期	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					
	30	フロント・宿泊業務		チェックアウト					
	31	フロント・宿泊業務		お部屋への案内	Nと説明				
	32	フロント・宿泊業務		お部屋への案内	Nと説明				
履修上(出席率:	 180%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

科目	目名	情報デザイン実習 指導担当者名 石			石山	」蓮			
実務	経験	企画・	デザイン職を5	年間取り組ん ⁻	でいる		実務経験:		有
開講	時期	後期		対象学	科学年	総	合ビジネス科 販売コース	年	
授業	方法	講義:○	演習	I:O	実習	: 🔘	実	技:	
時間	間数	72時間		週時間数		8時	睛		
学習到	達目標	・Illustrator、Photoshopの基本操 ・顧客の要望(条件)を守り、相手							
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	険によって行われ 追試験を実施する)(優)、B(70点	ı、受験資格とし る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出席 C(60点~69点)	第率80%以上を	を要件としている	。期末記	試験の結
使用	教材	「なるほどデザイン」「世界一わか	いりやすい Illustr	ator & Photosho	p 操作とデザイン	の教科書」			
	1学習 5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		
	17								
	18								
	19							-	
	20								
	21	デザイン講義①		そもそも「デザイ	ン」とは何か				
	22	デザイン講義②		私たちの身の回]りにある「デザイ	ン]			
授	23	デザイン講義③		「良いデザイン」	と「悪いデザイン	」の違い			
業計	24	実習①		Illustratorの基本	な操作・使い方 たミニ課題「名刺	1			
画	25	実習②			本操作・使い方		 よ使い方		
後 期	26	実習③		Photoshopを使 ^っ	ったミニ課題「コラ	 ージュ広告」			
	27	実習④		郡山水族館(仮)の広報物作成「	ロゴデザイン編	J		
	28	実習⑤		郡山水族館(仮)の広報物作成「:	ポスター編」			
	29	最終課題 制作·発表		さまざまな広報		cの故郷をPR」			
	30								
	31								
	32								
履修上(が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も			,\ ₀				

科目	目名	映像	制作		指導担	当者名	石山	」蓮	
実務	経験	企画・	デザイン職を5	毎間取り組ん	でいる		実務経験:		有
開講	時期	後期		対象学	科学年	総	合ビジネス科 販売コース	1年	
授業	方法	講義:〇	演習	3 :0	実習	1:◎	実	技:	
時間	間数	36時間		週時間数		4時	間		
学習到	達目標	・Adobe Premiere Proの基本操作 ・顧客の要望(条件)を守り、相手			うにする。				
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	験によって行われ 追試験を実施する)(優)、B(70点	ι、受験資格とし [∙] る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	席率80%以上を)(可)、D(0点~	要件としている	。期末	ミ試験の結
使用	教材	「入門×実践 Premiere Pro 作っ	て学ぶ動画編集	《CC対応》(Mac	&Windows対応)	١			
授業を	1学習 5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		
	17								
	18								
	19								
	20								
	21	映像制作講義①		私たちの身の回	りにある「動画」				
	21	映像制作講義① 映像制作講義②		私たちの身の回 見る人に伝わり					
授					やすい「構成」				
業 計	22	映像制作講義②		見る人に伝わり Premiere Pro基	やすい「構成」				
業 計 画	22	映像制作講義②		見る人に伝わり Premiere Pro基	やすい「構成」本操作・使い方				
業 計	22 23 24	映像制作講義② 実習① 実習②		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な	やすい「構成」本操作・使い方	:たの推しをPR」			
業計画後	22 23 24 25	映像制作講義② 実習① 実習② 実習③		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な Premiere Proを	やすい「構成」 本操作・使い方 たミニ課題制作 な撮り方・使い方		魅力を伝える」		
業計画後	22 23 24 25 26	映像制作講義② 実習① 実習② 実習③ 実習④		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な Premiere Proを 2人1組でYoutub	やすい「構成」 本操作・使い方 かたミニ課題制作 に撮り方・使い方	制作「福島県の別			
業計画後	22 23 24 25 26 27	映像制作講義② 実習① 実習② 実習③ 実習④ 最終課題 制作		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な Premiere Proを 2人1組でYoutub コンセプトや制作	やすい「構成」 本操作・使い方 かたミニ課題制作 は撮り方・使い方 用いた課題「あな pe投稿用の動画	制作「福島県のタポイントについて			
業計画後	22 23 24 25 26 27 28	映像制作講義② 実習① 実習② 実習④ 最終課題 制作 最終課題 発表		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な Premiere Proを 2人1組でYoutub コンセプトや制作	やすい「構成」 本操作・使い方 なたミニ課題制作 は撮り方・使い方 用いた課題「あな のe投稿用の動画 作意図、こだわり	制作「福島県のタポイントについて			
業計画後	22 23 24 25 26 27 28 29	映像制作講義② 実習① 実習② 実習④ 最終課題 制作 最終課題 発表		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な Premiere Proを 2人1組でYoutub コンセプトや制作	やすい「構成」 本操作・使い方 なたミニ課題制作 は撮り方・使い方 用いた課題「あな のe投稿用の動画 作意図、こだわり	制作「福島県のタポイントについて			
業計画 後期	22 23 24 25 26 27 28 29 30	映像制作講義② 実習① 実習② 実習③ 実習④ 最終課題 制作 最終課題 発表 発表を終えて		見る人に伝わり Premiere Pro基 映像素材を用い 映像の効果的な Premiere Proを 2人1組でYoutub コンセプトや制作	やすい「構成」 本操作・使い方 なたミニ課題制作 は撮り方・使い方 用いた課題「あな のe投稿用の動画 作意図、こだわり	制作「福島県のタポイントについて			

科目	目名	Wo	ord		指導担	当者名	古川	美恵子	
実務	経験	OA機器会社にお	いてインストラ	クターとして17年	耳間従事した経	·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 販売コース	年	
授業	方法	講義:	演習	∄:◎	実習	¹:O	実	技:	
時間	『数	48時間		週時間数		3時	· 時間		
学習到	達目標	MOS Word 365&2021 試験必要	を身につ	DIナる					
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点点で評価している。 評価方法 評価基準 評価基準 が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。							。期末試験の結		
使用	教材	よくわかるマスター Microsoft O	ffice Specialist	Word 365&2021	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		
	1	文書の管理		文書内を移動す 検査する	る、文書の書式	を設定する、文書	書を保存する、共	有する、文書を	
	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 を作成する、設定	挿入する、文字 定する	列や段落の書式	を設定する、文章	書にセクション	
	3	丰		********	ま ≠ 恋 恵 土 2	71 <i>+ 1</i> 5+7	亦 五 十2		
	4	ł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					
	5	全		参照のための要	素を作成する、	管理する、参照の	のための一覧を作	 作成する、管理	
	6	参考資料の作成と管理 		する					
授 業	7	だっつ … 5 西 末 の 拝 3 し 妻 ようし	–	図やテキストボッ	ックスを挿入する	、図やテキストオ	ボックスを書式設	 定する、グラ	
計	8	·グラフィック要素の挿入と書式設 	疋	フィック要素にテ	キストを追加する	る、グラフィック要	要素を変更する		
画	9	大妻の共同 <u>作業の</u> 等理		- 12 1 ± 10 to ±	- 7 - 佐田十 7 - 並	·	+ 7		
前 期	10	文書の共同作業の管理 		コメントを追加す	る、管理する、変	と更履歴を官埋す	3 6		
	11	模擬試験		第1回~第5回模	莫擬試験、解答・角	解説			
	12	模擬試験		第1回~第5回模	莫擬試験、解答・角	————— 解説			
	13	模擬試験		第1回~第5回模	莫擬試験、解答・角	解説			
	14	模擬試験		第1回~第5回模	莫擬試験、解答・角	解説			
	15	模擬試験		第1回~第5回模	莫擬試験、解答・角	解説			
	16	期末試験							
履修上	の留意点	<u> </u>							

141	目名	Exc	cel	指導担当者名 古川 美恵子					子
実務	経験	OA機器会社にお	いてインストラ	クターとして174	F間従事した紹	胚	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 販売コース	年	
授業	方法	講義:	演習	:⊚	実習	:O	実	技:	
時間	間数	48時間		週時間数		3時	持間		
学習到	達目標	MOS Excel 365&2021 試験必要	そな実力を身につ	つける					
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成界点で評価している。 点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には近成績評価は、A(80点~100点) する。A、B、Cの評価は合格とし	食によって行われ	ı、受験資格としる。 ~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	席率80%以上を	を要件としている	。期末	試験の結
使用	教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Excel 365&2021 対策テキスト&問題集							
	小学習 方法	授業内容の復習及び課題							
学期	ターム	項目			ب	容・準備資料	等		
	17	ワークシートやブックの管理					、オンストリングでは、オンストリングで設定する、ブ		
	18								
	18 19 20	セルやセル範囲のデータの管理				やセル範囲の書	書式を設定する、	名前作	けき範囲を
	19	-セルやセル範囲のデータの管理 -テーブルとテーブルのデータの管		定義する、参照	する、データを視っている。	覚的にまとめる			
授業計画	19 20 21		計理	定義する、参照 テーブルを作成 フィルターする、	する、データを視っている、書式設定が替える	覚的にまとめる 		ブルの)データを
業	19 20 21 22 23	テーブルとテーブルのデータの管	計理	定義する、参照 テーブルを作成 フィルターする、 参照を追加する る	する、データを視っている、書式設定が替える	する、テーブルをする、加工する、	変更する、テープ	ブルの)データを
業計画後	19 20 21 22 23 24 25	テーブルとテーブルのデータの管 数式や関数を使用した演算の実	計理	定義する、参照 テーブルを作成 フィルターする、 参照を追加する る	する、データを視する、書式設定がで替える。 、データを計算である。 、データを計算である。 、グラフを書式	する、テーブルをする、加工する、対象を	変更する、テープ	ブルの)データを
業計画後	19 20 21 22 23 24 25 26	テーブルとテーブルのデータの管数式や関数を使用した演算の実 グラフの管理	計理	定義する、参照 テーブルを作成フィルターする、 参照を追加するる	する、データを視する、書式設定 する、書式設定 並べ替える 、データを計算する 、グラフを書式 を擬試験、解答・	対る、テーブルをする、加工する、対象定する	変更する、テープ	ブルの)データを
業計画後	19 20 21 22 23 24 25 26 27	テーブルとテーブルのデータの管数式や関数を使用した演算の実 グラフの管理	計理	定義する、参照 テーブルを作成 フィルターする、 参照を追加する る グラフを変更する 第1回~第5回相	する、データを視する、書式設定・並べ替える。 データを計算する、グラフを書式を提試験、解答・	対 (対) (対	変更する、テープ	ブルの)データを
業計画後	19 20 21 22 23 24 25 26 27 28	・テーブルとテーブルのデータの管数式や関数を使用した演算の実 グラフの管理 模擬試験 模擬試験	計理	定義する、参照 テーブルを作成 フィルターする、 参照を追加する グラフを変更する 第1回~第5回相 第1回~第5回相	する、データを視する、データを視する、書式設定ができる。 、データを計算する。 、グラフを書式 を擬試験、解答・ を擬試験、解答・	関的にまとめる する、テーブルを する、加工する、 設定する 解説 解説 解説	変更する、テープ	ブルの)データを
業計画後	19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	テーブルとテーブルのデータの管数式や関数を使用した演算の実 グラフの管理 模擬試験 模擬試験	計理	定義する、参照 テーブルを作成フィルターする、 参照を追加する グラフを変更する 第1回~第5回相 第1回~第5回相	する、データを視する、データを視する、書式設定 する、書式る 、データを計算する。 、データを書式 を擬試験、解答・ 模擬試験、解答・ 模擬試験、解答・	関節的にまとめる する、テーブルを する、加工する、 設定する 解説 解説 解説 解説	変更する、テープ	ブルの)データを
業計画後	19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	テーブルとテーブルのデータの管数式や関数を使用した演算の実 グラフの管理 模擬試験 模擬試験 模擬試験	計理	定義する、参照 テーブルを作成、 参照を追加する グラフを変更す。 第1回~第5回相 第1回~第5回相	する、データを視する、データを視する、書式設定 する、書式る 、データを計算する。 、データを書式 を擬試験、解答・ 模擬試験、解答・ 模擬試験、解答・	関節的にまとめる する、テーブルを する、加工する、 設定する 解説 解説 解説 解説	変更する、テープ	ブルの)データを

対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。

科目	1名	企業共同	 司演習 Ⅰ		指導担	 当者名	小原	美和	
実務	経験						実務経験:		
開講	時期			対象学	科学年	松	合ビジネス科 1 販売コース	年	
授業	方法	講義∶○	演習	':⊚	実習	:O	実:	技:	
時間	引数	57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; ・グループワークを通して色々; ・世の中のニーズや付加価値!	な意見を取り入れ	ι、協力して作業		7力を養う。			
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点点で評価している。 評価方法 評価基準 評価基準 が検討では、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段階評値する。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。							。期末試験の結		
使用	教材	画事前資料(各企画ごとに準備する)							
授業がの力		プレゼンテーション技法の復習な	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		
	1								
	2								
	3								
	4								
	5								
	6								
授	7								
業 計	8								
画	9								
前 期	10	企画の全体説明・グループ作り		グループ方針の	協議				
	11	テーマの選定		グループごとにっ	テーマを決定				
	12	企画の計画書づくり		グループごとにイ	と画を練る				
	13	企画案つくり		プレゼン資料の	制作				
	14	企画案つくり		プレゼン資料の行	制作				
	15	中間検討		プレゼン後、進捗	歩状況や改善点(こついて話し合う	5		
	16	企画案のまとめ		最終プレゼンに「	ー 句けて資料の見ī	直しやプレゼン技	指導を受ける		
	出席率:	え が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も			N _o				

科目	目名	企業共同	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 販売コース	1年		
授業	方法	講義:〇	演習	7:⊚	実習	:O		技:		
時間	引数	57時間		週時間数		3時	持間			
学習到	達目標	◇アクティブラーニングを取り入 ・グループワークを通して色々 ・世の中のニーズや付加価値(な意見を取り入れ	1、協力して作業	作業するチームワークカを養う。 る。					
評価評価		点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点	検によって行われ 自試験を実施する)(優)、B(70点	D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。期末試験の線度施する。 (70点~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)、の4段階評価器定し、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)							
授業を		プレゼンテーション技法の復習な	îĔ							
学期	ターム	項目			内	容・準備資料	等			
	17	企画案のまとめ		最終プレゼンに	向けて資料の見配	直しやプレゼン技	指導を受ける			
	18	発表会		企画発表会						
	19	テーマの選定・作業計画		テーマを決定し、	. グループごとに1	企画を練る				
	20	企画案つくり		プレゼン資料の	制作					
	21	中間検討		プレゼン後、進持	歩状況や改善点に	こついて話し合う	<u> </u>			
	22	企画案のまとめ		最終プレゼンに	向けて資料の見記	直しやプレゼン技	指導を受ける			
授 業	23	企画案のまとめ		最終プレゼンに	向けて資料の見ご	直しやプレゼン技	指導を受ける			
未 計 画	24	発表会		企画発表会						
_	25	企画案のまとめ		最終プレゼンに	向けて資料の見画	直しやプレゼン技	指導を受ける			
後 期	26	企画案のまとめ		最終プレゼンに	向けて資料の見画	直しやプレゼン技	指導を受ける			
	27	発表会		企画発表会						
	28	企画・発表の振り返り		これまでの活動	を振り返る					
	29									
	29 30									
	30									

科目	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	総	合ビジネス科 2 販売コース	2年		
授業	方法	講義:◎	演習	:O	実習	3 : = :		技:		
時間	引数	64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・授業は、自分を知る・他人を失		考え、計画することを学ぶ るの3つをキーワードにして展開する						
	方法 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月 	算担当者作成のプリントを使用する							
授業を		授業内容の復習。課題が出され	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			
	1	就職活動の確認		提出書類、履歴	書等の書き方他					
	•	就職活動の確認		自己PR·志望玛	単由の確認					
	2									
	3	言葉遣い		間違いやすい敬	語の復習					
	_	言葉遣い		間違いやすい敬 ビジネスメール(ビジネスメール(の定型					
	3			ビジネスメール(の定型 の注意点					
	3	ビジネスメールの作り方		ビジネスメール(ビジネスメール(正しい電話の受	の定型 の注意点	:O				
授*	3 4 5	ビジネスメールの作り方 電話応対		ビジネスメール(ビジネスメール) 正しい電話の受自分を知る・他。 正確に伝えるこ	D定型 D注意点 け方、かけ方 Lを知る・社会を知	:O				
業 計	3 4 5 6	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは		ビジネスメール(ビジネスメール) ビジネスメール(正しい電話の受 自分を知る・他)	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知 と と	: 10				
業	3 4 5 6 7	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは		ビジネスメール(ビジネスメール) 正しい電話の受自分を知る・他。正確に伝えるこホウレンソウの:	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知 と 大切さ 作成	3 1				
業 計	3 4 5 6 7 8	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう		ビジネスメール(ビジネスメール) ビジネスメール(正しい電話の受 自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのフ マインドマップの 自分の特徴を知	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知 と 大切さ 作成	5 0				
業計画前	3 4 5 6 7 8	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう	5	ビジネスメール(ビジネスメール) ビジネスメール(正しい電話の受 自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのフ マインドマップの 自分の特徴を知	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知 と 大切さ 作成	ED				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう	5	ビジネスメール(ビジネスメール) ビジネスメール(正しい電話の受 自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのフマインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知 と 大切さ 作成 Iろう ピールするには	÷1				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える	3	ビジネスメールに ビジネスメールに 正しい電話の受 自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのシ マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知 と 大切さ 中作成 Iろう ピールするには	20				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10 11	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える 憧れの人に学ぶ	5	ビジネスメール(ビジネスメール) 正しい電話の受自分を知る・他。 正確に伝えるこホウレンソウの? マインドマップの自分の特徴を知自分を上手にア職業と業種 人間の才能とは	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知る と 大切さ 作成 Iろう ピールするには	50				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える 憧れの人に学ぶ 未来予想図を作る	3	ビジネスメールに ビジネスメールに 正しい電話の受 自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのご マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種 人間の才能とは 逆算思考で考え MustとWhatを動	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知る と 大切さ 作成 Iろう ピールするには					
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13	ビジネスメールの作り方 電話応対 キャリアデザインとは コミュニケーションするとは 自分を発見しよう 自分のPOPを作ろう 自分をアピールしよう コンビニの弁当から職業を考える 憧れの人に学ぶ 未来予想図を作る 未来予想図を作る	5	ビジネスメールに ビジネスメールに 正しい電話の受 自分を知る・他。 正確に伝えるこ ホウレンソウのご マインドマップの 自分の特徴を知 自分を上手にア 職業と業種 人間の才能とは 逆算思考で考え MustとWhatを動	D定型 D注意点 け方、かけ方 人を知る・社会を知る と大切さ 作成 Iろう ピールするには る を理しよう とにお金について					

科目	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	;	総合ビジネス科 販売コース			
授業	方法	講義:◎	演習	: :O	実	· 習:	実	支:		
時間	『数	64時間		週時間数		2時	· 持間			
学習到	達目標	・キャリア(自分の生き方や働き・授業は、自分を知る・他人を知								
	方法 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。 朝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	用する							
授業外学習				にて実施						
学期	ターム	項目			Þ	容・準備資料	等			
	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 自分をバージョン		·法				
	22	自分を売り込もう		自分を様々な視	!点で見てみる					
授 業	23	自分を売り込もう		言葉はマジック						
計画	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	ンカの大切さ					
	25	あなたにとってのキャリアデザイ	ンとは	準備する心						
後 期	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						
履修上	の留意点	<u>-</u>								

科目	1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			l		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 販売コース			
授業	方法	講義:◎	演習	I:O	実習:	実技:			
時間	引数	32時間		週時間数		時間			
学習到	達目標	・情報を的確に評価・判断して取・情報を自分なりに解釈(理解)し・解釈したものを他者に対して的	て意見に反映さ	せていく「情報解	釈力」の取得				
評価評価		点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には近 成績評価は、A(80点~100点)	 食によって行われ 自試験を実施する) (優)、B(70点	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。期末試験の結る。 高~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)、の4段階評価と、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
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									
授業を		日常生活においてコミュニケーシ	v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	将等			
-	1	コミュニケーションとは							
		聞く力について①		目的に即して聴	ζ				
	2	H ()31(= 2 0 C ()							
	3	聞く力について②		傾聴・質問する					
		_		傾聴・質問する 目的を意識する					
	3	聞く力について②							
	3	聞く力について② 話す力について①		目的を意識する					
授業	3 4 5	聞く力について② 話す力について① 話す力について②		目的を意識する話を組み立てる					
業 計	3 4 5 6	聞く力について② 話す力について① 話す力について② 話す力について③		目的を意識する話を組み立てる言葉を選び抜く					
業計画	3 4 5 6 7	聞くカについて② 話すカについて① 話すカについて② 話すカについて③ 話すカについて③		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する					
業 計	3 4 5 6 7 8	聞く力について② 話す力について① 話す力について② 話す力について③ 話す力について④ コミュニケーション実践①		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応	- 挨拶				
業計画前	3 4 5 6 7 8	聞く力について② 話す力について① 話す力について② 話す力について③ 話す力について④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践②		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対					
業計画前	3 4 5 6 7 8 9	聞く力について② 話す力について① 話す力について③ 話す力について③ おす力について④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践③		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問	性				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10	聞く力について② 話す力について① 話す力について③ 話す力について③ 話す力について④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践③ コミュニケーション実践④		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要	性				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10 11	聞くカについて② 話すカについて① 話すカについて③ 話すカについて③ 話すカについて④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践④ コミュニケーション実践④		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要 チーム・コミュニ	性				
業計画前	3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	聞く力について② 話す力について① 話す力について② 話す力について③ 話す力について④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践④ コミュニケーション実践⑤ コミュニケーション実践⑤		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要 チーム・コミュニー 接客・営業	ケーション				
業計画 前期	3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13	聞く力について② 話す力について③ 話す力について③ 話す力について④ コミュニケーション実践① コミュニケーション実践② コミュニケーション実践④ コミュニケーション実践⑤ コミュニケーション実践応用① コミュニケーション実践応用② コミュニケーション実践応用② コミュニケーション実践応用③ コミュニケーション実践応用④		目的を意識する 話を組み立てる 言葉を選び抜く 表現・伝達する 来客対応 電話応対 アポイント・訪問 情報共有の重要 チーム・コミュニー 接客・営業 クレーム対応	ケーション				

対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。

科目	1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	総	合ビジネス科 2 販売コース	<u>'</u> 年	
授業	方法	講義:◎	演習	1:0	実	⊒ : ⊒ :		技:	
時間	間数	32時間		週時間数		1時	詞		
学習到	達目標	・情報を的確に評価・判断して取・情報を自分なりに解釈(理解)し ・解釈したものを他者に対して的	て意見に反映さ	せていく「情報解	釈力」の取得				
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。期末試験は実技試験や筆記試界表、必要と認められる場合には成績評価は、A(80点~100点する。A、B、Cの評価は合格とし	食によって行われ 自試験を実施する)(優)、B(70点	ι、受験資格として る。 ~79点)(良)、0	て授業実施の出 に に (60点~69点	第率80%以上を	要件としている	。期末試験の結	
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	Ĺ					
授業を	小学習 方法	日常生活においてコミュニケーシ	ョン論で学んだ。	だことを活用する					
学期	ターム	項目			内容•準備資料等				
	17	ロールプレイング①		来客対応					
	18	ロールプレイング②		電話応対					
	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・コミュニゲ	ケーション				
	22	ロールプレイング⑥		接客•営業					
授 業	23	ロールプレイング⑦		クレーム対応					
計	24	ロールプレイング⑧		会議・取材・ヒア	リング				
画	25	就職対策		面接練習					
後 期	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							
履修上(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。								

科目	1名	卒業	研究		指導担	当者名	小原	美和	
実務	経験			<u>'</u>			実務経験:		
開講	時期	後期		対象学	科学年	総	合ビジネス科 2 販売コース	2年	
授業	方法	講義:	演	習:	実習	:O	実	技:	
時間	引数	44時間		週時間数		2時	持間		
学習到	達目標	小売業界の今後について考察しまた、学生の就職後の業務に活					5 .		
評価評価		点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には近 成績評価は、A(80点~100点	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 食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 る場合には追試験を実施する。 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 話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							
授業を		授業内容の復習。課題が出され	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					
7701	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や文献を用し	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	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や文献を用し	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							
授 業	23	各自テーマに合わせて研究		PCや文献を用い	いて資料収集まと	め			
計	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			
画	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			
後 期	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					振り返り				
履修上(1								

科目	名	マーケティン	√グ概論 Ⅱ		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 2 販売コース	.年	
授業	方法	講義:○	演 ⁻	習:	実習	:O	実	技:	
時間	引数	64時間		週時間数		2時	持間		
学習到	達目標	マーケティングや消費者行動をきお客様の行動に関して、仮説を3件間と意見を出し合い、まとめて	なて活用できるよ	らにする。		捉え方、			
評価評価		学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 期末試験は実技記験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	食によって行われ 追試験を実施する) (優)、B(70点	ι、受験資格とし [−] る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出版 C(60点~69点)	常率80%以上。	を要件としている。	期末試験の結	
使用	教材								
授業を									
学期	ターム	項目		内容·準備資料等					
7-701	1	イントロダクション		学習の目的を考 マーケティングの	えよう! D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		STP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ィアを考えよう!					
	5	マーケティング戦略・プランニング	ĵ	グループワーク	アイディアを整理	埋して方向性を	決める		
	6	マーケティング戦略・プランニング	ĵ	グループワーク	競合分析				
授 業	7	マーケティング戦略・プランニング	ĵ	グループワーク	3C分析				
計画	8	マーケティング戦略・プランニング	ĵ	グループワーク	セグメンテーショ	ン			
口 前	9	マーケティング戦略・プランニング	ĵ	グループワーク	ターゲティング				
期	10	マーケティング戦略・プランニング	ĵ	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	ĵ	グループワーク	マーケティングミ	シクス			
	12	マーケティング戦略・プランニング	j,	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	ř	グループワーク	カスタマージャー	-=-			
	14	マーケティング戦略・プランニング	ř	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	ř	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	ř	プレゼンテーショ	ョン				
履修上	多上の留意点 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。								

科目	目名	マーケティン	グ概論Ⅱ		指導担	!当者名	田塩	佑介		
実務	経験	マーケテ	イング業界に	て、実務経験1	O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 2 販売コース	:年		
授業	方法	講義:〇	演	習:	実習	₹:0	実	技:		
時間	『数	64時間		週時間数		2時	詞			
学習到	達目標	マーケティングや消費者行動を学お客様の行動に関して、仮説を立仲間と意見を出し合い、まとめて自	て活用できる。	こうにする。		、捉え方、				
	方法 基準	点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には追 成績評価は、A(80点~100点)	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。 胡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										
		項目 内容・準備資								
学期	ターム	項目		内容·準備資料等						
	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	 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					
	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					
授	23	マーケティング理論		最新のマーケテ	イング理論					
業計	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				
画	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				
後 期	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・	サービスマーケ	 ティングとダイレ	クトマーケティング	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・	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のマーケー	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						
	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。									

科目	1名	ファイナンシャ	ルプランニング	•	指導担	当者名	小原	美和		
実務	経験	銀行において窓口	1業務、および	個人渉外に12年	年間従事した紹		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 販売コース	<u>'</u> 牛		
授業	方法	講義∶○	演習	I:O	実 [:]	習:	実	技:		
時間	間数	114時間		週時間数		6時	持間			
学習到	達目標	・7月下旬に実施予定の「ファイフ・受験に向けて「家計」に関わる。 ・経済面で賢く生き抜くためライフ	金融•税金•不動	産・住宅ローン・	保険の基本的な	知識を習得する				
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	 食によって行わ れ 自試験を実施する)(優)、B(70点	ι、受験資格とし [−] る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	席率80%以上を	を要件としている	。期末試験の	結	
使用	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 授業内容の復習、課題が出された場合は自宅			こて実施							
学期	ターム	項目			内	容・準備資料	等			
	1	ライフプランニングと資金計画	ライフデザイン	,に応じたライフフ	プランを考える					
	2	ライフプランニングと資金計画		社会保険・公的	内年金について					
	3	リスクマネジメント		生命保険につ	いて					
	4	リスクマネジメント		損害保険につ	いて					
	5	金融資産運用		主な経済、景気	気に関する指数・	や金融市場につ	いて			
	6	金融資産運用		金融商品の知	識を身につける					
授業	7	タックスプランニング		所得税につい	て基礎から学ぶ					
業計	8	タックスプランニング		税額の計算の	方法と税額控除	について				
画	9	不動産		不動産に関す	る知識を基本か	ら学ぶ				
前期	10	不動産		不動産の税金	有効活用につし	ハて				
	11	相続·事業継承		相続について	基本から学ぶ					
	12	相続·事業継承		財産の評価に	ついて					
	13	実技試験用ポイントの整理		資金計画・保障	矣·金融商品·所 [∶]	得税の範囲から	要点を整理			
	14	実技試験用ポイントの整理 期末試験		不動産・相続の	の範囲から要点を	を整理				
	15	- CONTRACTOR								
	16									
履修上の留意点										

科[目名	SNS	演習		指導担	当者名	服部	· 奈々	
実務	経験	企業SNSでの情報発	信およびSNS週	☑用サポート、S	NS広告運用実		実務経験:	有	
開講	時期	通年		対象学	科学年	松	合ビジネス科 販売コース	2年	
授業	方法	講義∶○	演	習:	実	当:	実	· 技:	
時間	間数	96時間		週時間数		4₽	持間		
学習到	達目標	・デジタルマーケティングの基礎・SNSの媒体特性に関する知識・SNSマーケティングに関する知・プロジェクトマネジメントに関す・SNSマーケティング検定の合格	を身につける 識を身につける る基礎知識を身						
	方法基準	し、100点満点で評価してい期末試験は実技試験や筆記末試験の結果、必要と認めら成績評価は、A(80点~100	る。 試験によって行 れる場合には)点)(優)、B(7	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 「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。其 は追試験を実施する。 (70点~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)、の 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	l教材	SNSマーケティング検定 公式テ	キスト						
	授業外学習 授業内容の復習。課題が出された場合は自宅			て実施。					
学期	ターム	項目			内	容•準備資料	等		
	1	オリエンテーション		なぜ今、SNSマーケティングなのか?/グループワーク					
	2	デジタルマーケティングの基礎知識	と基礎教養	企業がマーケティングを行う目的・マーケティングの変遷とSNS・企業がSNSを活用する目的/グループワーク					
	3	SNSの媒体特性①		ソーシャルメディアとSNS・SNSをマーケティングに活用するメリット・SNSマーケティングの代表的な施策・代表的なSNS媒体(Facebook)/グループワーク					
	4	SNSの媒体特性②		代表的なSNS頻	某体(X、Instagran	n)/グループワ-	ーク		
	5	SNS共通の実務スキル〜投稿作	≣成~		こ対応した保存形: ント/グループワー		果的なライティン	グの方法・ミス、ト	
	6	SNS共通の実務スキル~スチー	ル撮影~	SNS用静止画のオレタッチについて/	ポイント・構図につし ググループワーク	ヽて・物撮りの仕2	方・野外での撮影(の仕方・基本的な	
授	7	SNS共通の実務スキル〜動画撮	·····································	SNS用動画のホ	ペイント・動画撮影	の仕方・動画編	 集の仕方/グル	 ,ープワーク	
業計	8	SNS広告①		運用型広告の基準	本知識 ▪ Facebook ₪	広告の特徴と出稿	この仕方/グルーフ	 ¹ ワーク	
画	9	SNS広告②		X広告の特徴と	出稿の仕方/グル	レープワーク			
前 期	10	SNS広告③		Instagram広告と	:出稿の仕方/グ	ループワーク			
	11	SNSキャンペーン①		SNSキャンペー	ンの基礎知識/グ	゛ループワーク			
	12	SNSキャンペーン②		インフルエンサ-	ーマーケティング	/グループワー!	ל		
	13	ユーザーコミュニケーション		炎上とその対策・	UGCの活用・エンク	デージメントを深め	る施策/グループ	 ゚ヷーク	
	14	プロジェクトマネジメント		KPI・データ分析・ ループワーク	戦略策定・インサイ	′トデータ分析・ソー	ーシャルリスニング	ブと競合調査/グ	
履修上	15 16 の留意点	検定試験対策/後期演習に向け ワーク	たグループ	ループリーク 検定試験対策/後期演習に向けたグループワーク(業界研究他)					

科	目名	SNS	演習		指導担当	当者名	服部	奈々	
実務	経験	企業SNSでの¶	青報発信のサオ	ピート、SNS広告	音運用実績あり		実務経験:	有	
開講	時期	通年		対象学	科学年	総	合ビジネス科: 販売コース	2年	
授業	方法	講義:〇	演習	∄:⊚	実習	9 . 3 ·	実	技:	
時	間数	96時間		週時間数		4時	持間		
学習到	達目標	・演習を通して、デジタルマーケーする ・SNSマーケティング検定の合格		媒体特性、SNSで	マーケティング、ブ	゚ロジェクトマネ氵	ジメントに関する	理解をより深く	
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習し、100点満点で評価してい期末試験は実技試験や筆記末試験の結果、必要と認めら成績評価は、A(80点~1004段階評価とする。A、B、Cの	る。 試験によって行 れる場合には)点)(優)、B(7	fわれ、受験資 追試験を実施す O点~79点)(格として授業実施 「る。 「良)、C(60点~	施の出席率80 ~69点)(可)、	O%以上を要件 . D(O点~59,	‡としている。期 点)(不可)、の	
使用	l教材	SNSマーケティング検定 公式テ	キスト						
	朴学習 方法	授業内容の復習。課題が出され	た場合は自宅に	宅にて実施。					
学期	ターム	項目		内容-準備資料等					
	17	演習1 商品企画	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	売サイトおよびSN	NSアカウントの	作成①		
授 業	23	演習7 ECサイト構築		インターネット販	売サイトおよびSN	NSアカウントの	作成②		
計	24	演習8 ECサイト構築		インターネット販	売サイトおよびSN	NSアカウントの	作成③		
画	25	演習9 ECサイト構築		インターネット販	売サイトおよびSN	NSアカウントの	作成④		
後期	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				
	29	演習13 課題発表準備①		т п=н с 8 ±	= 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1				
	30	演習14 課題発表準備②		演習課題の発表	えに回げた準備				
	31	演習15 課題発表①		фп 	= 1 =#= T				
	32	演習16 課題発表②		演習課題の発表	てど講評				
履修上		気 が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も			N _o				

科目	1名	ビジネス	基礎ⅡA		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 販売コース	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	持間		
学習到	達目標	・仕事に大切な8つの意識(顧客・職場の基本的なマナーや、仕事							
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	険によって行われ 追試験を実施する)(優)、B(70点	ı、受験資格としる。 ~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	席率80%以上を	を要件としている	。期末試験の結	
使用	教材	 ビジネス能力検定ジョブパス3級 	公式テキスト						
授業外学習 の方法 担業内容の復習及び課題									
学期	ターム	項目			ф	容•準備資料	等		
	1	ロジネスとコミュニケーションの基	基本	・キャリアと仕事へのアプローチ ・仕事の基本となる8つの意識					
	2	ロジネスとコミュニケーションの基	基本	・コミュニケーションとビジネスマナーの基本 ・指示の受け方と報告、連絡・相談					
	3	ロジネスとコミュニケーションの基	基本	・話し方と聞き方のポイント ・来客応対と訪問の基本マナー					
	4	ロジネスとコミュニケーションの基	基本	・会社関係での ・練習問題					
	5	仕事の実践とビジネスツール		・仕事への取り					
	6	仕事の実践とビジネスツール		・ビジネス文書の	D基本				
授 業	7	仕事の実践とビジネスツール		•電話応対					
計	8	仕事の実践とビジネスツール		•電話応対					
画	9	仕事の実践とビジネスツール		・統計・データの	読み方、まとめて	 方			
前 期	10	仕事の実践とビジネスツール		·統計・データの	読み方、まとめる				
	11	仕事の実践とビジネスツール		・情報収集とメラ	ディアの活用 環境と経済の基	本			
	12	仕事の実践とビジネスツール		•練習問題					
	13	模擬問題		解答•解説					
	14	模擬問題		解答•解説					
	15	模擬問題		解答•解説					
	16	期末テスト							
履修上の留意点									

_									
科目	目名	ビジネス	基礎ⅡB		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 販売コース	2年	
授業	方法	講義:◎	演 ⁻	習:	実習	:O	実	技:	
時間	引数	64時間		週時間数		4日	持間		
学習到	達目標	・ビジネスの場での接遇について ・ビジネスマナーを学び、身につ			の仕方などについ	って学ぶ			
	方法 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。 明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							
授業を	卜学習 5法	授業内容の復習、課題が出され	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		
	17	オリエンテーション	学習の目的・目	目標の確認					
	18	従業要件		「基本接遇のマ	アナー」について着	きえる			
	19	従業知識		商業用語					
	20	従業知識		経済用語					
	21	社会常識		ことわざ・慣用語・物の数え方					
	22	社会常識		ことわざ・慣用	語・物の数え方				
授	23	社会常識		ことわざ・慣用	語・物の数え方				
業計	24	金品管理•社交業務		冠婚葬祭の社	会常識について				
画	25	金品管理•社交業務		金銭の授受(言葉と動き)につい	いて			
後 期	26	話し方・服装		接遇用語、身	ごしなみ				
	27	話し方・服装		ユニフォームな	よど、感じの良さを	引き出す			
	28	マナー・接遇		来客対応・電話	 舌応対				
	29	マナー・接遇		パーティーのマ	ァナー・見舞いの ⁻	マナー			
	30	技能		社内文書・社タ	上 文書				
	31	技能		郵便の知識と	通信				
	32	期末試験							
履修上(の留意点								

科目	目名	販売実	'習ⅡA		指導担	当者名	市川	美佳	Ė
実務	経験	東京アパレル会	☆社勤務(デザ	イナー・パタンナ	一・小物担当)		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 販売コース	2年	
授業	方法	講義:○	演	習:	実習	':◎	実	技:	
時間	間数	96時間		週時間数		3時	間		
学習到	達目標	ディスプレー、ビジュアルプレゼン 等の基礎を学ぶ。	ノテーションを通	して視覚効果を重	重要視し、売り場	や販売に関わる	幅広い知識、造	形、感	往、情販
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成別点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には近成績評価は、A(80点~100点) する。A、B、Cの評価は合格とし	検によって行われ 負試験を実施する)(優)、B(70点	ı、受験資格として る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出 C(60点~69点	第率80%以上を)(可)、D(0点~	き要件としている	。期末	試験の結
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	スプレイ・VP・VM[D(文化服装学院	編)			
授業を	1学習 方法	授業内容の復習。課題が出され	た場合は自宅に	目宅にて実施。					
学期	ターム	項目			内容·準備資料等				
	1	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	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シ	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シ	ジング)	ディスプレイ構成	え あまま しょうしょ しょうしょ しょうしょ しょうしょ しょうしょ しょうしょ しょう しょう				
	4	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	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シ	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シ	ジン グ)	ディスプレイ 実	習基本				
授 業	7	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジング)	ディスプレイ「春	」グループ作成	企画書作成			
計	8	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジン グ)	ディスプレイ「春	」材料買い出し				
画	9	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジン グ)	ディスプレイ「春	」グループ実習①)			
前 期	10	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジン グ)	ディスプレイ「春	」グループ実習②)完成			
	11	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジング)	ディスプレイ「夏	」グループ作成	企画書作成			
	12	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジング)	ディスプレイ「夏	」材料買い出し				
	13	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジング)	ディスプレイ「夏	」グループ実習①)			
	14	VMD(ビジュアルマーチャンダイシ	ジング)	ディスプレイ「夏	」グループ実習②	完成			
	15	ラッピング		ラッピング① 合わせ包み					
	16	ラッピング		ラッピング② 斜	の包み				
履修上(の留意点 出席率: 対面授:	 が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も	 末試験の受験 併用実施する。	' 資格を与えない '	, \ ₀				

科目	1名	販売実	E習ⅡA		指導担	当者名	市川	美佳	
実務	経験	東京アパレル会	会社勤務(デザ	イナー・パタンプ	├─・小物担当》)	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 販売コース	2年	
授業	方法	講義:〇	演 [:]	· 習:	実習	1:0	実	技:	
時間	間数	96時間		週時間数	3時間				
学習到達目標 ディスプレー、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、売り場や販等の基礎を学ぶ。						や販売に関わる	幅広い知識、造	形、感性、情販	
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 点で評価している。 評価方法 評価基準 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) 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。							を要件としている	。期末試験の結	
使用	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) 受業外学習 歴史 内容の復習 理題が出された場合は自会にて実施								
	小学習 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		
	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③ 糸	め包み				
	22	ラッピング		ラッピング④ リ	ボン結び				
授 業	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			
計	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				
画	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	11			
後期	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⑤ リ	ボン結び				
	28	ラッピング		ラッピング⑥ 基	一味 のし袋				
	29	ラッピング		ラッピング⑦ 基	碳知識 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	月				
	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				
园 佐 1	の留意点	5		I.					

科目	1名	販売実習	IIB		指導担	当者名	小池	久子			
実務	経験	各企業の色彩アドバイザー、各種	団体のカラーに	に関する講演・講』	座等に20年従事		実務経験:	有			
開講	時期	通年		対象学	科学年	i	総合ビジネス科 2 販売コース	年			
授業	方法	講義:◎	演習	:O	実習	1:0	実技:				
時間	間数	39時間		週時間数		3	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									
	方法基準	点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験! 果、必要と認められる場合には追 成績評価は、A(80点~100点)(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、新配包	色カード199a								
	^学習 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				
	1										
	2										
	3										
	4										
	5										
	6										
授	7										
業 計	8										
画	9										
前期	10										
791	11										
	12										
	13										
	14										
	15	色のはたらき、眼のしくみ		テキストP6~21							
	16	照明と色の見え、混色		テキストP22~3		、ミニテスト					
履修上	 の留意。 出席率 対面授	 が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も併	に試験の受験 ・用実施する。	<u> </u> 資格を与えなし。	\ ` _o						

科目	目名	販売実	習 I B		指導担	当者名	小池	久子		
実務	経験	各企業の色彩アドバイザー、各種	重団体のカラー(こ関する講演・講	座等に20年従事	している	実務経験:	有		
開講	時期	通年		対象学	科学年	á	総合ビジネス科 2 販売コース	年		
授業	方法	講義∶◎	演習	3 :0	実習	:O	実	技:		
時間	間数	39時間		週時間数		31	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	ナ、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			
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、10点で評価している。 評価方法 評価基準 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段はする。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。							。期末試験の結			
使用	教材	色彩検定3級公式テキスト、新配	!色カード199a							
	朴学習 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			
	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	۲				
授 業	23	ファッション色彩		テキストP109~	~115、課題プリ	ント				
計画	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						
後 期	26	期末試験・検定試験答合わせ及	び解説	課題プリント						
	27	パーソナルカラー・色のユニバー	サルデザイン	パーソナルカラ・	一診断・色覚異常	による色の見	え方体験			
	28									
	29									
	30									
	31									
	32									
履修上	の留意点	」 		\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\						

科	目名	名 販売実習 II C 指導担当者名		3	高林 有里				
実務	経験	7	ロマテラピー実	務に22年間従事		実和	外経験 :	有	
開講	時期	後期		対象学	科学年		ごジネス科 2년 東売コース	年	
授業	方法	講義:	演習	習:	実習:〇		実担	支:	
時間	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	その活用法を身につけ	ა .			
	方法基準	学期末試験の実施及び実習成果(点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には追 成績評価は、A(80点~100点)(する。A、B、Cの評価は合格として	こよって行われ 試験を実施する 優)、B(70点	し、受験資格として る。 ~79点)(良)、C	「授業実施の出席率80 に(60点~69点)(可)、	0%以上を要作 D(0点~59	牛としている。	期末試験の結	
使用	教材	アロマテラピー検定公式テキスト2	級、アロマテラ	ピー検定合格テ	キスト&模擬問題集				
	1学習 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			
	17	オリエンテーション		教科書使用					
	18	アロマテラピーとは		教科書使用					
	19	アロマテラピーが活躍するステージ	,	教科書使用					
	20	アロマテラピーの基本		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 ³	当 3				
授	23	精油のプロフィール		教科書確認、実	当 当				
業計	24	歴史		教科書確認、実	프 깔				
画	25	手作り作成		教科書確認、実					
後 期	26	基材論		教科書確認、実 ³	習				
	27	環境論		教科書確認、実					
	28	期末テスト		後期試験					
	29	まとめ		後期試験 確認					
	30								
	31								
	32								
履修上	の留意点		ト計版の立い	次 わ ナ ト こ ナ・・					
		が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も併			١,				

科目	1名	接客英語	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	後期 対象:		科学年	総	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				
授業	方法	講義:〇	演	習:	実	習:	実	技:			
時間	引数	32時間		週時間数		2時	間				
学習到	達目標	それぞれの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		学期末試験の実施及び実習成果 点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験 果、必要と認められる場合には追 成績評価は、A(80点~100点) する。A、B、Cの評価は合格として	さによって行われ は試験を実施する (優)、B(70点	ι、受験資格とし [∙] る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出。 C(60点~69点	席率80%以上を)(可)、D(0点~	そ要件としている。	。期末試験の結			
使用	教材	English for best Hospitality									
授業を											
学期	ターム	項目			内	容・準備資料	等				
	17	Unit 8 Offering recommendations		Vocabulary, List	ening,						
	18	Unit 8 Offering recommendations		Key expressions	s, Pronunciation,	Reading					
	19	Unit 9 Prohibiting politely Vocabulary, Listening									
	20	Unit 9 Prohibiting politely		Key expressions	s, Pronunciation,	Reading					
	21	Unit 10 Comparing things		Vocabulary, List	ening						
	22	Unit 10 Comparing things		Key expressions	s, Pronunciation,	Reading					
授 業	23	Unit 11 Apologizing to a custome	r	Vocabulary, List	ening						
計画	24	Unit 11 Apologizing to a custome	r	Key expressions	s, Pronunciation,	Reading					
	25	Unit 12 Giving instructions		Vocabulary, List	ening						
後 期	26	Unit 12 Giving instructions		Key expressions	s, Pronunciation,	Reading					
	27	Unit 13 Giving Directions		Vocabulary, List	ening						
	28	Unit 13 Giving Directions		Key expressions, Pronunciation, Reading							
	29	Unit 14 Encountering emergencie	s	Vocabulary, List	ening						
	30	Unit 14 Encountering emergencie	s	Key expressions	Key expressions, Pronunciation, Reading						
	31	Unit 15 Getting feedback		Vocabulary, List	eningu						
	32	Unit 15 Getting feedback		Key expressions	s, Pronunciation,	Reading					
履修上(出席率	 が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も6	末試験の受験 并用実施する。	資格を与えない	,,						

	科目名		PC会計			指導担当者名		本田 昌秀			
5	実務経騎	ŧ	会	計事務	所にて9年間勤]務		実務経験:		有	
ı	開講時期	1	後期		対象学	^総 ^総		合ビジネス科2年 販売コース			
:	受業方法	-	講義:		演習:	実習∶○		実	技:		
	時間数		36時間		週時間数		368	寺間			
学習到達目標			冬休みの集中講座として実施する 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、 日常の取引の仕訳入力、月次の残高試算表の確認方法を習得する。 習得した知識・技術を以って、コンピュータ会計能力検定3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 00点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 試験の結果、必要と認められる 成績評価は、A(80点~100点 階評価とする。A、B、Cの評価は	験によっ 場合にI)(優)、	って行われ、受験 は追試験を実施で B(70点~79点	資格として授業写 する。 i)(良)、C(60点	ミ施の出席率80 (∼69点)(可)、	0%以上を要件と D(O点~59点)	:してい (不可	る。期末	
1	使用教材	t	弥生会計(会計ソフト)、コンピュ コンピュータ会計検定過去問題、								
授	授業外学習 の方法		受業内容の復習。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			
		第1日	会計ソフト入力演習(第2問対策)	・問題集を使用し	た日常取引仕言	R入力の練習				
		第2日	会計情報の活用(第3問対策)		•損益分岐点分	作					
		第3日	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	務システムの概要			
		第4日	資金繰り表の作成(第4問対策)		・ 資金繰り表の何	作成					
		第5日	検定対策		•答案練習•解答	F開設					
		第6日	検定対策		•答案練習•解答	所設					
授 業											
計画	冬 休										
後	み										
期											
履修上的	の留意点	出席率	が80%に満たない場合は、期 業が困難な際は、遠隔授業も			与えない					

科目	■名	PowerPoint			指導担当者名 古川 美恵子					
実務	経験	OA機器会社にお	いてインストラ	クターとして17年	手間従事した経	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 販売コース	2年		
授業	方法	講義:	演習	3:◎	実習	':O		漢技 :		
時間	間数	48時間		週時間数		3⊯	詩間			
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	的な機能と操作ブ	う法を身につける					
	方法基準	学期末試験の実施及び実習成界点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には近成績評価は、A(80点~100点) する。A、B、Cの評価は合格とし	食によって行われ 追試験を実施す。) (優) 、B(70点	1、受験資格とし [−] る。 (~79点)(良)、(て授業実施の出版 C(60点~69点)	席率80%以上る	を要件としている	5。期末記	試験の結	
使用	教材	よくわかるマスター Microsoft O	ffice Specialist	PowerPoint 365	&2021対策テキス	スト&問題集				
	朴学習 方法	授業内容の復習及び課題	内容の復習及び課題							
学期	ターム	項目			内	容∙準備資料	等			
	1	ポルドンニーン - 2 の 佐田		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	-プレゼンテーションの管理 		スライドショーを	設定する、実行す	する、配布資料、	ノートのマスタ-	一を変更	!する	
	3			スライドを挿入する、変更をする						
	4	-スライドの管理		スライドを並べ替える、グループ化する						
	5		p - p - t-	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	-テキスト、図形、画像の挿入と書 	式設定	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						
授	7	表、グラフ、SmartArt、3Dモデル		管理する表を挿	入する、書式設定	 定する、グラフを	挿入する、変更	する		
業計	8	メディアの挿入	`	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						
画	9			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						
前期	10	- 画面切り替えやアニメーションの 	適用	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、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	プレゼンテーションの管理		表、グラフ、Sma	rtArt、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	莫擬試験、解答・角	 解説				
	16	期末試験								
履修上	 の留意。 出席率	 が80%に満たない場合は、期	末試験の受験	 検資格を与えなし	,\ ₀					

対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。

_										
科目	1名	企業共同	司演習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	総	合ビジネス科 2 販売コース	2年		
授業	方法	講義:〇	演	習:	実習	:◎	実	技:		
時間	引数	84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: ・世の中のニーズや付加価値! ・専門学校2年間で学んだ基本	こ着目し、集客に	ついて考える。						
	方法 基準	学期末試験の実施及び実習成 点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	験によって行われ 追試験を実施す。)(優)、B(70点	ι、受験資格とし ^っ る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出席 C(60点~69点)	第率80%以上を (可)、D(0点~	要件としている	。期末試験の結		
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 プレゼンテーション技法の復習など										
	卜学習 5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			
	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	企画案つくり		プレゼン資料の	制作					
	5	企画案つくり		プレゼン資料の	制作					
	6	企画案つくり		プレゼン資料の	制作					
授 業	7	企画案のまとめ		発表会Ⅰに向け	- て資料の見直し [.]	やプレゼン指導	を受ける			
計	8	発表会 I		企画発表会						
画	9	企画案のブラッシュアップ I		プレゼンを受け ⁻	て改善点をあげる	1				
前 期	10	企画案検討		プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う						
	11	企画案検討		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	向けて資料の見画	直しやプレゼン技	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						
		◇両字のまし <u>め</u>	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						
	14 15	企画案のまとめ				直しやプレゼン打				
				最終プレゼンに			指導を受ける			

————— 科 E	1夕	企業共同			指導担当者名 小原 美和		小原 美和		
実務		エネハ	7/灰 日 立		10年1二-	1111	実務経験:	_	
開講				—————————————————————————————————————	科学在	総	 合ビジネス科 2年	_	
授業		講義:〇	演習		実習	. 0	<u>販売コース</u> 実技:	_	
	引め			週時間数	大日			_	
HJIE	130	О т и й [В]		旭时间双		- Out	1161	_	
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。							
評価評価		学期末試験の実施及び実習成身点で評価している。 点で評価している。 財末試験は実技試験や筆記試 果、必要と認められる場合には 成績評価は、A(80点~100点 する。A、B、Cの評価は合格とし	険によって行われ 追試験を実施する)(優)、B(70点	ι、受験資格とし [−] る。 ~79点)(良)、(て授業実施の出席 C(60点~69点)	第率80%以上を (可)、D(0点~	そ要件としている。期末試験の	結	
使用	教材	企画事前資料(各企画ごとに準備	備する)						
授業を		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		
	1	企画案のまとめ		発表会 II に向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける					
	17	正 日 木 0 6 C 6 7		7022 = 1-117	13011113020	()) [] []	22.70		
		発表会Ⅱ		企画発表会	7,71117,000	() 0 2 3 3 4			
	18			企画発表会	て改善点をあげる				
	18	発表会 Ⅱ		企画発表会プレゼンを受け		1			
	18	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II		企画発表会 プレゼンを受け プレゼン後、進打	て改善点をあげる	こついて話し合う	5		
	18 19 20 21	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討		企画発表会 プレゼンを受け プレゼン後、進力プレゼン後、進力	て改善点をあげる 歩状況や改善点に	こついて話し合う	5		
授業	18 19 20 21 22	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討		企画発表会 プレゼンを受け プレゼン後、進 プレゼン後、進 最終プレゼンに	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に	こついて話し合う	う う も導を受ける		
業 計	18 19 20 21 22 23	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案を対		企画発表会 プレゼンを受け プレゼン後、進打 プレゼン後、進打 最終プレゼンに 最終プレゼンに	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン‡ 直しやプレゼン‡	5 5 6 1導を受ける 1導を受ける		
業 計 画	18 19 20 21 22 23	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進打プレゼン後、進打最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン を 直しやプレゼン を を もしやプレゼン を もしやプレゼン	うら旨導を受ける旨導を受ける		
業 計	18 19 20 21 22 23 24	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進力プレゼン後、進力プレゼンは最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見証 向けて資料の見証	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666787878978999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進力プレゼン後、進力プレゼンは最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見証 向けて資料の見証 向けて資料の見証 向けて資料の見証	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666787878978999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進打プレゼン後、進打プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666787878978999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 発表会		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進打プレゼン後、進打最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに企画発表会	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666787878978999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 発表会		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進打プレゼン後、進打最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに企画発表会	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666778778778787878999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 発表会		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進打プレゼン後、進打最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに企画発表会	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666778778778787878999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		
業計画後	18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	発表会 II 企画案のブラッシュアップ II 企画案検討 企画案検討 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 企画案のまとめ 発表会		企画発表会プレゼンを受けてプレゼン後、進打プレゼン後、進打最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに最終プレゼンに企画発表会	て改善点をあげる 歩状況や改善点に 歩状況や改善点に 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面 向けて資料の見面	こついて話し合う こついて話し合う 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打 直しやプレゼン打	556666778778778787878999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999999		

対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。