

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプラン I	指導担当者名	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 1年 販売マーケティングコース	
授業方法	講義: ○	演習: —	実習: —	実験: —
単位数	2 単位	総時間	30 時間	週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する			
授業外学習の方法	就職活動に向けた準備の中で確認しながら役立つ			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業 計画 後期	17	オリエンテーション 就職活動の確認	提出書類、履歴書等の書き方他	
	18	就職活動の確認	自己PR・志望理由の確認	
	19	言葉遣い	間違いやすい敬語の復習	
	20	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	
	21	電話対応	正しい電話の受け方、かけ方	
	22	キャリアデザインとは	自分を知る・他人を知る・社会を知	
	23	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	
	24	自分を発見しよう	マインドマップの作成	
	25	自分のPOPを作ろう	自分の特徴を知ろう	
	26	自分をアピールしよう	自分を上手にアピールするには	
	27	自己PRの作成	具体的なエピソードをうまく活用させる	
	28	志望理由	志望企業でなくてはいけない理由を明確する	
	29	求職票作成	自分の履歴を確定させる	
	30	求職票受理面接練習	入退室・挨拶を中心に練習	
31	期末試験			
32				
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	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	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: —	実習: — 実験: —
単位数	2 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集		
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 前期	1	オリエンテーション	コミュニケーションとは
	2	聞く力について①	目的に即して聴く
	3	聞く力について②	傾聴・質問する
	4	話す力について①	目的を意識する
	5	話す力について②	話を組み立てる
	6	話す力について③	言葉を選び抜く
	7	話す力について④	表現・伝達する
	8	ロールプレイング①	来客対応・電話対応
	9	ロールプレイング②	アポイント・訪問・挨拶
	10	ロールプレイング③	チーム・コミュニケーション
	11	ロールプレイング④	接客・営業
	12	ロールプレイング⑤	クレーム対応
	13	ロールプレイング⑥	会議・取材・ヒアリング
	14	就職対策	面接練習
	15	期末試験	
	16		
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	一般教養演習	指導担当者名	今野沙織
実務経験		実務経験:	
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: ◎	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・就職採用試験に向けての準備(一般教養、SPI) ・就職支援サイト等を活用しWeb模擬試験を受験 ・就職に対するモチベーションの向上 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	オリエンテーション	自己紹介、今後の授業の進め方
	18	国語	漢字の読み(音読み、訓読み)、ビジネス社会でよく使われる用語
	19	社会	都道府県、県庁所在地
	20	数学	式と計算、速さの基礎
	21	英語	基本単語、時事英語、熟・英略語
	22	英語	発音、ことわざ、文法
	23	数学	旅人算、通過算、流水算
	24	数学	流水算、割合の基礎
	25	社会	世界の地理
	26	社会	日本史、世界史
	27	国語	漢字の書き取り、同意語と類義語
	28	国語	反対語、四字熟語
	29	数学	図形と角度
	30	国語・社会・数学・英語	総復習
31			
32			
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	簿記会計基礎	指導担当者名	和泉 一彰
実務経験	-	実務経験:	
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	4 単位	総時間	120 時間 週時間数 12 時間
学習到達目標	テキストの内容を理解し、基礎問題を解けるようになる。		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	合格テキスト日商簿記3級、合格トレーニング日商簿記3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	簿記の基礎、商品売買、現金預金、小口現金	簿記の5要素、仕訳と転記、商品売買、現金と当座預金、小口現金制度
	2	売上債権	クレジット売掛金、手形取引、電子記録債権債務
	3	その他の取引Ⅰ、Ⅱ	貸付金・借入金、利息、固定資産
	4	その他の取引Ⅲ、帳簿、試算表	仮払金、仮受金、給与、帳簿記入、試算表
	5	決算整理	売上原価、現金過不足、貸倒れ、減価償却、貯蔵品
	6	決算整理、後T/B、精算表、英米式決算	当座借越、経過勘定項目、後T/B、精算表、帳簿の締め切り
	7	FSの作成、株式の発行、配当、税金	BS・PLの作成、資本金、剰余金の配当、法人税・住民税・事業税、消費税
	8	証憑と伝票	証憑、伝票
	9	第1問対策	仕訳
	10	第2問対策	帳簿記入
	11	第3問対策	財務諸表
	12		
	13		
	14		
	15		
	16		
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	簿記会計検定対策	指導担当者名	和泉 一彰
実務経験	-	実務経験:	
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 12 時間
学習到達目標	問題演習や模擬試験問題を通して、日商簿記3級合格レベルへ点数の底上げをする。		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	合格テキスト日商簿記3級、合格トレーニング日商簿記3級、模擬試験問題		
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		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12	模擬試験問題、解説	本試験を意識した問題演習
	13	模擬試験問題、解説	本試験を意識した問題演習
	14	模擬試験問題、解説	本試験を意識した問題演習
	15	総まとめ	総復習
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎 I	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	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ◎	演習: ー	実習: ー 実験: ー
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事に大切な8つの意識(顧客・品質・納期・時間・目標・協調・改善・コスト)を身につける ・職場の基本的なマナーや、仕事を進める上でのコミュニケーションの基本を身につける 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	ビジネス能力検定ジョブパス3級公式テキスト・ビジネス能力検定ジョブパス3級公式問題集		
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	ビジネスとコミュニケーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・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	ビジネスとコミュニケーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・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	ビジネスとコミュニケーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・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	ビジネスとコミュニケーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・会社関係でのつき合い ・練習問題
	5	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事への取り組み方 ・ビジネス文書の基本
	6	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス文書の基本
	7	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・電話応対
	8	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・電話応対
	9	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・統計・データの読み方、まとめ方
	10	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・統計・データの読み方、まとめ方
	11	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・情報収集とメディアの活用 ・会社を取り巻く環境と経済の基本
	12	仕事の実践とビジネスツール	<ul style="list-style-type: none"> ・練習問題
	13	模擬問題	解答・解説
	14	模擬問題	解答・解説
	15	期末試験	
	16		
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	専門概論 I A	指導担当者名	大坂 友子
実務経験	-	実務経験:	-
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税法について基本的な考え方を理解する。 ・源泉徴収や確定申告の基本的な考え方を理解し、実務において確定申告書等を作成できるようにする。 ・全経が主催する消費税法能力検定試験3級の合格を目指す。 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材			
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	消費税の概要	消費税の基礎知識
	18	消費税の計算パターン	消費税法の構成・消費税確定申告書の様式・消費税のステップ
	19	取引の分類 I	課税取引について
	20	取引の分類 II	非課税取引について
	21	取引の分類 III	免税取引について
	22	納税義務者	原則・課税事業者の選択・納税義務の免除特例
	23	課税標準・税率 資産譲渡等の時期	課税標準の概要・国内取引・輸入取引の課税標準・税率など
	24	仕入税額控除	個別対応方式・一括比例配分方式
	25	仕入れ・売上げに係る対価の返還等	仕入れ・売上げに係る対価の返還について
	26	簡易課税	みなし仕入率・具体的な計算方法
	27	申告・納付	確定申告・中間申告
	28	納税地	納税地
	29	問題練習①	全経消費税法3級の模擬問題①
	30	問題練習②	全経消費税法3級の模擬問題②
31	問題練習③	全経消費税法3級の模擬問題③	
32	期末試験		
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	専門概論ⅠB	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 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: ー	実習: ー 実験: ー
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業における販売活動と店舗運営の基本を理解する。 ・消費者行動を踏まえた販売促進や売場づくりについて説明できる。 ・販売データや商品管理の基礎を理解し、店舗運営に活用できる。 ・リテールマーケティング(販売士)検定試験に対応できる知識と問題解決力を身につけ、検定合格を目指す。 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	販売士ハンドブック(基礎編)・スイスイわかる販売士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 後期	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26	販売士検定対策Ⅰ	販売士検定対策答案練習①, ②
	27	販売士検定対策Ⅱ	販売士検定対策答案練習③, ④
	28	販売士検定対策Ⅲ	販売士検定対策答案練習⑤, ⑥
	29	販売士検定対策Ⅳ	販売士検定対策答案練習⑦, ⑧
	30	販売士検定対策Ⅴ	販売士検定対策答案練習⑨, ⑩
	31	販売士検定対策Ⅵ	販売士検定対策答案練習⑪, ⑫
	32	期末試験	
履修上の留意点			
出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門実務 I A	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	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース	
授業方法	講義: ○	演習: ー	実習: ー	実験: ー
単位数	2 単位	総時間	60 時間	週時間数 4 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業における販売活動と店舗運営の基本を理解する。 ・消費者行動を踏まえた販売促進や売場づくりについて説明できる。 ・販売データや商品管理の基礎を理解し、店舗運営に活用できる。 ・リテールマーケティング(販売士)検定試験に対応できる知識と問題解決力を身につけ、検定合格を目指す。 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	販売士ハンドブック(基礎編)・スイスイわかる販売士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	オリエンテーション	検定試験について / 学習の仕方について / 各科目の内容について	
	2	流通の役割と商品の分類 I	流通の役割 / 商品の分類	
	3	流通の役割と商品の分類 II	商品の流通経路 / 現代の流通の特徴	
	4	店舗販売と無店舗販売 I	店舗販売と無店舗販売 / 店舗販売の業態①	
	5	店舗販売と無店舗販売 II	店舗販売の業態②	
	6	店舗販売と無店舗販売 III	チェーンオペレーション / 商業集積	
	7	店舗販売と無店舗販売 IV	無店舗販売 / 店舗販売と無店舗販売の特徴	
	8	店舗販売と無店舗販売 V	電子商取引 / 小売業の類型まとめ	
	9	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	
	10	マーチャンダイジングの基本	販売計画の基本 / 仕入計画	
	11	商品管理の基本	商品管理 / 在庫管理	
	12	価格設定の基本	価格設定の基本 / 平均値入額の計算	
	13	物流の基本	物流の基本 / 物流の効率化	
	14	情報通信技術の活用	POSシステム / バーコードとRFID / EDI	
	15	期末試験対策	小売業の類型・マーチャンダイジング ポイントのおさらい	
	16	期末試験		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>				

授業計画(シラバス)

科目名	専門実務 I B	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 1年 販売マーケティングコース	
授業方法	講義: ○	演習: ー	実習: ー	実験: ー
単位数	2 単位	総時間	60 時間	週時間数 4 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業における販売活動と店舗運営の基本を理解する。 ・消費者行動を踏まえた販売促進や売場づくりについて説明できる。 ・販売データや商品管理の基礎を理解し、店舗運営に活用できる。 ・リテールマーケティング(販売士)検定試験に対応できる知識と問題解決力を身につけ、検定合格を目指す。 			
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	販売士ハンドブック(基礎編)・スイスイわかる販売士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 後期	17	オリエンテーション ストアオペレーションの概要	開店の業務準備 / 日常の運営業務 チェックアウト業務 / 接客の基本 / クレームや返品に対応	
	18	包装技術の基本	包装の意義と目的 / 種類と方法 ひものかけ方、リボンのつくり方 / 和式進物包装	
	19	陳列の基本	陳列とは / 各種陳列方法	
	20	店舗照明と色彩の活用	店舗照明の基本 / 色彩の活用	
	21	マーケティングの基本 I	マーケティングの基本 / 商品政策の基本 / 価格政策の基本	
	22	マーケティングの基本 II	立地政策の基本 / プロモーション政策	
	23	観光マーケティングの基本	観光マーケティングについて	
	24	消費者行動と市場調査	消費者行動 / 市場調査の基本	
	25	期末試験	マーチャндаイジングの基本 / 販売計画の基本 I	
	26			
	27			
	28			
	29			
	30			
31				
32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	専門演習 I A	指導担当者名	市川 美佳
実務経験	東京アパレル会社勤務 (デザイナー・パタンナー・小物担当)	実務経験:	有
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: 一	演習: 〇	実習: 一 実験: 一
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情報等の基礎を学ぶ。		
評価方法 評価基準	学期末試験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	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ作成 企画書作成
	18	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 材料買い出し
	19	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習①
	20	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習② 完成
	21	ラッピング	ラッピング③ 斜め包み
	22	ラッピング	ラッピング④ リボン結び
	23	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ作成 企画書作成
	24	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 材料買い物
	25	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習①
	26	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習②完成
	27	ラッピング	ラッピング⑤ リボン結び
	28	ラッピング	ラッピング⑥ 基礎知識 のし袋
	29	ラッピング	ラッピング⑦ 基礎知識 金封
	30	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	確認テスト 説明
	31	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	確認テスト 説明
	32	期末試験	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門演習 I B	指導担当者名	小原 美和
実務経験	—	実務経験:	—
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: 一	演習: 〇	実習: 一 実験: 一
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・実践重視: ショップ見学や模擬販売企画を通じて、現場感覚を養う。 ・分析力育成: ブランド戦略を多角的に分析する力を身につける。 ・発表力強化: ブランド研究や販売企画の発表を通じてプレゼンを行うスキルを習得する 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	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	普段からいろいろな業態の店舗を見学する		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	団リエンターション	ガイダンス・昨年度の復習
	18	ブランド演出のトレンド分析	事例調査・ディスカッション
	19	ブランドの「世界観」とは何か	コンセプトワーク
	20	ブランドのトーン&マナー設計	ビジュアル分析演習
	21	ブランドストーリーテリング	ストーリー設計ワーク
	22	空間演出の基本と応用	店舗・イベント事例分析
	23	ブランド体験のデザイン	五感と演出の関係
	24	SNSとブランド演出	SNS活用事例研究
	25	デジタル技術と演出(AR/VR等)	技術紹介・演出案検討
	26	ブランド×サステナビリティ	社会的価値との連動研究
	27	ブランド比較分析ワーク①	グループによる分析①
	28	ブランド比較分析ワーク②	グループによる分析②・発表
	29	ターゲットペルソナ設計	顧客像の明確化
	30	ブランド演出プラン設計①	コンセプト立案
	31	ブランド演出プラン設計②	ビジュアル・空間演出設計
	32	発表・フィードバック	プレゼン／相互講評
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	Word	指導担当者名	小針 代里子
実務経験	企業にてIT活用術や業務プロセスの構築に従事		実務経験: 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: ー	実習: ー 実験: ー
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	MOS Word 365&2021 試験必要な実力を身につける		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び毎時間の小テスト、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数化し、100点満点で評価する。期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。期末成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)の4段階評価とする。A,B,Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist 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
授業 計画 前期	1	文書の管理	文書内を移動する、文書の書式を設定する、文書を保存する、共有する、文書を検査する
	2	文字、段落、セクションの挿入と書式設定	文字列や段落を挿入する、文字列や段落の書式を設定する、文書にセクションを作成する、設定する
	3	表やリストの管理	表を作成する、表を変更する、リストを作成する、変更する
	4	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	参考資料の作成と管理	参照のための要素を作成する、管理する、参照のための一覧を作成する、管理する
	6	参考資料の作成と管理	参照のための要素を作成する、管理する、参照のための一覧を作成する、管理する
	7	グラフィック要素の挿入と書式設定	図やテキストボックスを挿入する、図やテキストボックスを書式設定する、グラフィック要素にテキストを追加する、グラフィック要素を変更する
	8	グラフィック要素の挿入と書式設定	図やテキストボックスを挿入する、図やテキストボックスを書式設定する、グラフィック要素にテキストを追加する、グラフィック要素を変更する
	9	文書の共同作業の管理	コメントを追加する、管理する、変更履歴を管理する
	10	文書の共同作業の管理	コメントを追加する、管理する、変更履歴を管理する
	11	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説
	12	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説
	13	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説
	14	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説
	15	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説
	16	期末試験	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

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

授業計画(シラバス)

科目名	Excel		指導担当者名	小針 代里子	
実務経験	企業にてIT活用術や業務プロセスの構築に従事			実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売マーケティングコース	
授業方法	講義: ○	演習: ー	実習: ー	実験: ー	
単位数	2 単位	総時間	60 時間	週時間数	4 時間
学習到達目標	MOS Excel 365&2021 試験に必要な実力を身につける				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び毎時間の小テスト、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数化し、100点満点で評価する。期末試験は筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。期末成績評価は、A(80点~100点)(優)、B(70~79点)(良)、C(60点~69点)(可)、D(0点~59点)(不可)の4段階評価とする。A,B,Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Excel 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		
授業計画 後期	17	ワークシートやブックの管理	ブック内を移動する、ワークシートやブックの書式を設定する、オプションと表示をカスタマイズする、共同作業のためにコンテンツを設定する、ブックにデータをインポートする		
	18	ワークシートやブックの管理	ブック内を移動する、ワークシートやブックの書式を設定する、オプションと表示をカスタマイズする、共同作業のためにコンテンツを設定する、ブックにデータをインポートする		
	19	セルやセル範囲のデータの管理	シートのデータを操作する、セルやセル範囲の書式を設定する、名前付き範囲を定義する、参照する、データを視覚的にまとめる		
	20	セルやセル範囲のデータの管理	シートのデータを操作する、セルやセル範囲の書式を設定する、名前付き範囲を定義する、参照する、データを視覚的にまとめる		
	21	テーブルとテーブルのデータの管理	テーブルを作成する、書式設定する、テーブルを変更する、テーブルのデータをフィルターする、並べ替える		
	22	テーブルとテーブルのデータの管理	テーブルを作成する、書式設定する、テーブルを変更する、テーブルのデータをフィルターする、並べ替える		
	23	数式や関数を使用した演算の実行	参照を追加する、データを計算する、加工する、文字列を変更する、書式設定する		
	24	数式や関数を使用した演算の実行	参照を追加する、データを計算する、加工する、文字列を変更する、書式設定する		
	25	グラフの管理	グラフを変更する、グラフを書式設定する		
	26	グラフの管理	グラフを変更する、グラフを書式設定する		
	27	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
	28	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
	29	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
	30	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説		
31	模擬試験	第1回~第5回模擬試験、解答・解説			
32	期末試験				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	プロジェクトデザイン 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年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: -	実習: ○ 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、「ぼくらの音楽祭」運営の全過程に携わる。 ・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。		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	企画事前資料他		
授業外学習の方法	実生活の中でも授業で学んだことを実践してみる		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1		
	2		
	3		
	4	オリエンテーション	昨年度のイベント動画の視聴 / イベントの趣旨説明 / 自己紹介
	5	今後の活動内容の共有	グループ分け / 担当(役割)を決める
	6	交流会	BBQをしながら主催者と学生の交流を図る
	7	マーケティングとは	主催者講話 / 協賛案内の作成 I
	8	企業の求める人材とは	座談会 「就活について考える」
	9	地域活性とは	主催者講話 / 協賛案内の作成 II
	10	イベント会場レイアウト	設営レイアウトの検討
	11	講演会参加	『支援の現場で学んだ「ひと・チーム・世界」の変えかた』
	12	プレゼンテーションとは	効果的なプレゼンについて / 協賛依頼文の作成と練習
	13	協賛依頼体験	協賛依頼体験 / 協賛金受け取り体験
	14	どう生きたいか	主催者講話 / 「働くとは」・「生きるとは」
	15		
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	プロジェクトデザイン I	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	通年	対象学科学年	総合ビジネス科 1年
授業方法	講義: -	演習: -	実習: ○ 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。		
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	企画事前資料他		
授業外学習の方法	実生活の中でも授業で学んだことを実践してみる		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 後期	17	ミーティング動画撮影	出演者・出店者用の向けた動画の制作
	18	案内の送付作業	出演者・出店者に決定通知書を送付
	19	司会進行表の作成	司会進行の台本作成 / その練習
	20	グループ活動	グループごとの役割の遂行 / 進行状況の確認
	21	お礼状の作成作業	イベントの実施終了後発送のお礼状の作成
	22	イベント実施	イベント当日の最終確認 / イベントの実施
	23	活動の振り返り	グループごとに活動を振り返る / 発表資料の作成
	24	反省会	全活動を振り返る / グループごとに発表
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	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	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用		
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 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	電話対応	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 ホ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・MustとWhatを整理しよう
	14	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
	15	期末試験	
	16		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅱ	指導担当者名	石山 蓮
実務経験	—		実務経験: —
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用		
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	コミュニケーションとは	
	2	聞く力について①	目的に即して聴く
	3	聞く力について②	傾聴・質問する
	4	話す力について①	目的を意識する
	5	話す力について②	話を組み立てる
	6	話す力について③	言葉を選び抜く
	7	話す力について④	表現・伝達する
	8	コミュニケーション実践①	来客対応
	9	コミュニケーション実践②	電話対応
	10	コミュニケーション実践③	アポイント・訪問・挨拶
	11	コミュニケーション実践④	情報共有の重要性
	12	コミュニケーション実践⑤	チーム・コミュニケーション
	13	コミュニケーション実践応用①	接客・営業
	14	コミュニケーション実践応用②	クレーム対応
	15	コミュニケーション実践応用③	面接
	16		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	卒業研究	指導担当者名	石山 蓮	
実務経験	企画・デザイン会社に8年間従事した経歴			実務経験: ー
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース	
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: -	実験: -
単位数	2 単位	総時間	30 時間	週時間数 2 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	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>			
使用教材	指導担当者作成のプリント			
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	卒業研究のとりまとめ	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	報告会	研究成果の発表		
32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡA	指導担当者名	小原 美和
実務経験	銀行において窓口業務、および個人渉外に12年間従事した経歴		実務経験: 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・お金に関する基礎知識を理解する ・金融トラブルを回避する知識を身につける ・社会人として必要な金融判断力を養う ・「金融リテラシー検定」合格を目指し、合格レベルの知識を習得する 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	「お金と暮らしのトリセツ」(検定公式テキスト)・配布資料(事例資料など)		
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	金融リテラシーとは/なぜ必要か
	2	ライフプランを描こうⅠ	計画的にお金を使おう
	3	ライフプランを描こうⅡ	「働く」を考える
	4	賢い消費者になろうⅠ	消費者トラブルから身を守る
	5	賢い消費者になろうⅡ	お金を借りるということ
	6	金融・経済の仕組みを理解しようⅠ	金融の仕組み
	7	金融・経済の仕組みを理解しようⅡ	経済のお仕組み
	8	金融商品・保険を活用しようⅠ	金融商品
	9	金融商品・保険を活用しようⅡ	生命保険・損害保険
	10	支え合う社会の仕組みを知ろうⅠ	社会保険制度
	11	支え合う社会の仕組みを知ろうⅡ	税金・社会保険料
	12	金融ニュース読解	ニュース発表
	13	検定対策Ⅰ	頻出問題演習
	14	検定対策Ⅱ	頻出問題演習
	15	期末試験	
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡB	指導担当者名	石井陽寿
実務経験	-	実務経験:	有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	<p>・ごく基本的な個人情報や家族情報、買い物、近所、仕事など。直接的関係がある領域に関する、よく使われる文や表現が理解できる。簡単に日常的な範囲なら、身近で日常の事柄についての情報交換に応じることができる。</p>		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	中学英語をもう一度ひとつひとつわかりやすく。(Gakken)		
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・授業説明
	2	be動詞、一般動詞、品詞、否定文	文法確認、使用練習、自己表現演習
	3	疑問文、疑問詞	文法確認、使用練習、自己表現演習
	4	複数形、命令文、代名詞	文法確認、使用練習、自己表現演習
	5	時制①	文法確認、使用練習、自己表現演習
	6	時制②	文法確認、使用練習、自己表現演習
	7	助動詞・have to、不定詞・動名詞	文法確認、使用練習、自己表現演習
	8	接続詞、いろいろな文型	文法確認、使用練習、自己表現演習
	9	比較、受け身	文法確認、使用練習、自己表現演習
	10	現在完了、不定詞	文法確認、使用練習、自己表現演習
	11	後置修飾、関係代名詞	文法確認、使用練習、自己表現演習
	12	関節疑問・仮定法	文法確認、使用練習、自己表現演習
	13	運用練習①	読解・自己表現演習
	14	運用練習②	読解・自己表現演習
	15	期末試験	
	16		
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡC		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	通期		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース	
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: -	実験: -	
単位数	2 単位	総時間	60 時間	週時間数	2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・接客心理の基礎理論を理解できる ・顧客心理を踏まえた接客対応ができる ・販売促進につながる心理効果を説明できる ・検定試験レベルの知識を習得し、接客心理検定に合格する 				
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>				
使用教材	接客心理検定対策テキスト・教員作成配布プリント・過去問題集				
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	オリエンテーション	接客心理とは		
	2	商品属性の研究Ⅰ	属性名と属性値		
	3	商品属性の研究Ⅱ	属性値について		
	4	商品属性の研究Ⅲ	認知について / フォアラー効果		
	5	商品属性の研究Ⅳ	ニュールック心理学 / 記憶について		
	6	情報とコミュニケーションの区分Ⅰ	情報とコミュニケーション		
	7	情報とコミュニケーションの区分Ⅱ	対話能力と言語能力について		
	8	接客コミュニケーションテクニック	ポジティブハロー効果 / ザイアンス効果 / 初頭効果 / OATH理論		
	9	接客コミュニケーションテクニック	マズローの段階欲求説 / コントラスト / アンカリング / スウェイ(損失回避)		
	10	接客コミュニケーションテクニック	スウェイ(コミットメント・価値基準先行 ほか)		
	11	接客コミュニケーションテクニック	スウェイ(笑顔の効果・返法制と好意の法則 ほか)		
	12	接客コミュニケーションテクニック	スウェイ(カクテルパーティ効果・カタルシス効果 ほか)		
	13	接客コミュニケーションテクニック	スウェイ(テンション・リダクション・バンドワゴン効果 ほか)		
	14	接客コミュニケーションテクニック	スウェイ(ヒューリスティックバイアス ほか)		
	15	接客コミュニケーションテクニック	スウェイ(希少性の原理・色彩心理 ほか)		
	16				
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>					

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡC	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	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・接客心理の基礎理論を理解できる ・顧客心理を踏まえた接客対応ができる ・販売促進につながる心理効果を説明できる ・検定試験レベルの知識を習得し、接客心理検定に合格する 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	接客心理検定対策テキスト・教員作成配布プリント・過去問題集		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後期	17	前期復習Ⅰ	ポイントを押さえた検定に向けた復習
	18	前期復習Ⅱ / 後期目標設定	復習後、後期の目標を設定
	19	ロールプレイⅠ	信頼関係構築の心理 ケース問題
	20	ロールプレイⅡ	接客会話トレーニング
	21	ロールプレイⅢ	クレーム対応実践
	22	検定対策 答案練習Ⅰ	解答と解説
	23	検定対策 答案練習Ⅱ	解答と解説
	24	検定対策 答案練習Ⅲ	解答と解説
	25	検定対策 答案練習Ⅳ	解答と解説
	26	検定対策 答案練習Ⅴ	解答と解説
	27	検定対策 答案練習Ⅵ	解答と解説
	28	検定対策 答案練習Ⅶ	本試験形式での解答 解説
	29	ケーススタディⅠ	ケースごとにどの心理効果が有効かを話し合う
	30	ケーススタディⅡ	ケースごとにどの心理効果が有効かを話し合う
31	期末試験		
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門概論ⅡA	指導担当者名	市川 美佳
実務経験	東京アパレル会社勤務 (デザイナー・パタンナー・小物担当)		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情販等の理論的基礎を学ぶ。		
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	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1		
	2	ディスプレイ・VP・VMD概論Ⅰ	ディスプレイ・VP・VMDの基礎知識とその変遷
	3		
	4	ディスプレイ・VP・VMD概論Ⅱ	リテールディスプレイについて
	5		
	6	照明	光の基礎 / 照明機器の種類 / 照明手法(ライティング)
	7		
	8	色彩	色彩の基礎 / 色彩計画 / 販売促進計画とテーマカラー
	9		
	10	什器・マネキン・ボディ・プロップス・オブジェ	特徴と効果的な使い方
	11		
	12	商品知識	アパレルアイテムの種類
	13		
	14	VMDのテクニックⅠ	PL法 / 形式原理
	15		
	16	VMDのテクニックⅡ	構図 / 構成
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門実務ⅡA	指導担当者名	市川 美佳
実務経験	東京アパレル会社勤務(デザイナー・パタンナー・小物担当)		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情販等の理論的基礎を学ぶ。		
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	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後期	17		
	18	和装包装の基礎知識Ⅰ	のし紙についての基礎知識
	19		
	20	和装包装の基礎知識Ⅱ	のし紙のかけ方の注意
	21		
	22	商業ラッピング理論	包装の歴史
	23		
	24	包み方の基本Ⅰ	合わせ包み / 蝶結び
	25		
	26	包み方の基本Ⅱ	斜め包み / リボンのかけ方
	27		
	28	包み方の基本Ⅲ	日常生活で使えるラッピングⅠ
	29		
	30	包み方の基本Ⅳ	日常生活で使えるラッピングⅡ
31			
32	期末試験		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門概論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	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・11月に予定している「サービス接客検定3級」の検定合格を目指す ・ビジネスの場での接客について具体的な考え方、話し方、行動の仕方などについて学ぶ ・「サービスとは相手に満足を提供すること」という基本的な考え方を理解したうえで接客ができる接客者を目指す 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	<p>テキストは「サービス接客受験ガイド3級」を使用</p> <p>サービス接客実問題3級、過去問題から検定対策プリントを作成し、検定受験対策に使用</p>		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1	オリエンテーション	学習の目的・目標の確認
	2	必要とされる要件①	身近なサービス業について考える
	3	必要とされる要件②	サービスマインドを意識して事例研究を考える
	4	従業要件①	「基本接客のマナー」について考える
	5	従業要件②	「基本接客のマナー」について考える
	6	サービス知識①	サービスの向上には何が大切か
	7	サービス知識②	マニュアル対応について考える
	8	従業知識①	商業用語①
	9	従業知識②	商業用語②
	10	従業知識③	経済用語①
	11	社会常識①	ことわざ・慣用語
	12	社会常識②	慣用語・物の数え方
	13	人間関係	愛嬌の効果について考える
	14	接客知識	態度・振る舞いについて考える
	15	話し方・服装	接客用語、身だしなみ、ユニフォームなど、感じの良さを引き出す
	16		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	専門概論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	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・11月に予定している「サービス接客検定3級」の検定合格を目指す ・ビジネスの場での接客について具体的な考え方、話し方、行動の仕方などについて学ぶ ・「サービスとは相手に満足を提供することである」という基本的な考え方を理解したうえで接客ができる接客者を目指す 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	<p>テキストは「サービス接客受験ガイド3級」を使用</p> <p>サービス接客実問題3級、過去問題から検定対策プリントを作成し、検定受験対策に使用</p>		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	問題処理・環境整備①	苦情・在庫切れ・修理・問い合わせについての対応
	18	問題処理・環境整備②	店舗管理(フロアコントロール)について
	19	金品管理・社交業務①	金銭の授受(言葉と動き)について
	20	金品管理・社交業務②	冠婚葬祭の社会常識について
	21	模擬試験1	解答・解説
	22	模擬試験2	解答・解説
	23	模擬試験3	解答・解説
	24	模擬試験4	解答・解説
	25	要点整理	重要ポイントのまとめ
	26	社内文書と社外文書	定型を理解し、簡単な文章を作成
	27	ビジネス文書	書類送付書等の作成
	28	文書の取り扱い	「秘」扱い文書・郵便の知識
	29	ビジネスメールⅠ	メールの機能の活用
	30	ビジネスメールⅡ	定型メールを理解し、メール文を作成
	31	期末試験	
32			
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	専門実務ⅡA	指導担当者名	市川 美佳
実務経験	東京アパレル会社勤務 (デザイナー・パタンナー・小物担当)		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情報等の基礎を学ぶ。		
評価方法 評価基準	学期末試験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	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	授業説明 自己紹介
	2	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ構成の基本
	3	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ構成の基本
	4	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ 各自練習
	5	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ 実習基本
	6	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ 実習基本
	7	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「春」グループ作成 企画書作成
	8	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「春」材料買い出し
	9	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「春」グループ実習①
	10	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「春」グループ実習② 完成
	11	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」グループ作成 企画書作成
	12	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」材料買い出し
	13	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」グループ実習①
	14	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「夏」グループ実習② 完成
	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 斜め包み
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門実務ⅡA	指導担当者名	市川 美佳
実務経験	東京アパレル会社勤務 (デザイナー・パタンナー・小物担当)		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情報等の基礎を学ぶ。		
評価方法 評価基準	学期末試験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	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後期	17	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ作成 企画書作成
	18	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 材料買い出し
	19	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習①
	20	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習② 完成
	21	ラッピング	ラッピング③ 斜め包み
	22	ラッピング	ラッピング④ リボン結び
	23	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ作成 企画書作成
	24	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 材料買い物
	25	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習①
	26	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習②完成
	27	ラッピング	ラッピング⑤ リボン結び
	28	ラッピング	ラッピング⑥ 基礎知識 のし袋
	29	ラッピング	ラッピング⑦ 基礎知識 金封
	30	期末試験	
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門実務ⅡB	指導担当者名	高林 有里
実務経験	アロマセラピー実務に22年間従事		実務経験： 有
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義：○	演習：-	実習：- 実験：-
単位数	1 単位	総時間	30 時間 2 時間
学習到達目標	基本的なアロマの知識を習得し日常生活への取り入れ方、就職後の活用法を身につける。		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	アロマセラピー検定公式テキスト2級、アロマセラピー検定合格テキスト&模擬問題集		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	オリエンテーション	教科書使用
	18	アロマセラピーとは	教科書使用
	19	アロマセラピーが活躍するステージ	教科書使用
	20	アロマセラピーの基本	教科書使用
	21	精油について	教科書確認、演習
	22	安全上の注意	教科書確認、演習
	23	精油のプロフィール	教科書確認、演習
	24	歴史	教科書確認、演習
	25	手作り作成	教科書確認、演習
	26	基材論	教科書確認、演習
	27	環境論	教科書確認、演習
	28	アロマ体験ワークショップ	パーソナルアロマフレグランス
	29	アロマ体験ワークショップ	バスソルト・ルームスプレー
	30	アロマ体験ワークショップ	アロマバームづくり
31	期末試験		
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門演習ⅡA	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	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身に付け、色彩検定3級を受験し、その資格を取得することを目標とする		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は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	パーソナルカラリスト検定3級公式テキスト、CUSカラーカード185		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11	オリエンテーション 色のはたらき、眼のしくみ	テキストP6～21、課題プリント
	12	照明と色の見え、混色	テキストP22～30、課題プリント、ミニテスト
	13	色の分類と三属性、PCCS	テキストP31～48、課題プリント
	14	色の心理効果	テキストP49～57、課題プリント、ミニテスト
	15	色の視覚効果	テキストP58～68、課題プリント、ミニテスト
	16	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
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門演習ⅡA	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	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身に付け、色彩検定3級を受験し、その資格を取得することを目標とする		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は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	パーソナルカラリスト検定3級公式テキスト、CUSカラーカード185		
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	前期の復習	要点整理
	18	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
	19	配色の基本的な技法	テキストP92～107、課題プリント
	20	ファッション色彩・インテリア色彩	テキストP109～125、課題プリント
	21	検定対策 答案練習①	解答 解説
	22	検定対策 答案練習②	解答 解説
	23	検定対策 答案練習③	解答 解説
	24	検定対策 答案練習④	解答 解説
	25	期末試験	
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	専門演習ⅡB	指導担当者名	石山 蓮
実務経験	企画・デザイン会社に8年間従事した経歴		実務経験: 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・Webサイトの役割(情報の整理・伝達)を理解し、適切なワイヤーフレームを作成 ・Figmaの基本操作(文字・色・画像)および応用機能(コンポーネント・オートレイアウト)を習得 ・プロトタイプ機能を活用し、実際のWebサイトに近い挙動を再現 ・ターゲット視点に基づき、コンセプト立案からデザイン完成までを自力で完遂 		
評価方法 評価基準	<p>最終制作課題の評価の他、出席状況、授業課題としての制作物等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価。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	講師作成のプリントや資料		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1	Webの役割と構造	Webサイトの目的とビジネスにおける役割、情報の階層構造の理解
	2	Webサイトの解剖	既存サイトの分析、ヘッダー・フッター・各パーツの名称と役割の把握
	3	ワイヤーフレーム作成	デザインの設計図作成、情報を整理し骨組みを構築する手法の習得
	4	Figma: 基本操作	フレーム作成、図形描画、塗り・線などの基本プロパティ操作
	5	Figma: 基本操作	テキスト入力、フォント選定、行間・字間の調整とスタイル登録
	6	Figma: パーツ制作	ボタンやアイコンの作成、ヘッダー・フッターの具体的レイアウト構築
	7	コンポーネントの基礎	部品化の概念、一貫性を保持するための共通管理手法の習得
	8	オートレイアウト	要素の自動整列、レスポンシブなサイズ調整を行う実務機能の活用
	9	プロトタイプ: アクション	画面遷移の設定、クリックやホバーによるインタラクションの実装
	10	プロトタイプ: 応用	スクロール固定、スマートアニメートを用いた高度な動きの演出
	11	【課題1】LP制作	特定のテーマに基づいたランディングページの作成
	12	【課題1】LP制作	特定のテーマに基づいたランディングページの作成
	13	【課題2】サイト制作	特定のテーマに基づいたwebサイトの作成
	14	【課題2】サイト制作	特定のテーマに基づいたwebサイトの作成
	15	【課題2】サイト制作	特定のテーマに基づいたwebサイトの作成
	16		
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	専門演習ⅡC	指導担当者名	小原 美和
実務経験	-	実務経験:	-
開講時期	後期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: - 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ECビジネスの仕組みと特徴について理解できる。 ・ECサイトにおける商品構成・デザイン・販売促進の工夫を分析できる。 ・顧客視点から「売れるECサイト」の特徴を説明できる。 ・EC業界で求められるマーケティング視点と提案力を身につける。 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	配布資料・インターネット上のECサイト事例		
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	17	オリエンテーション	EC業界の現状と市場規模
	18	ECサイトの種類と特徴	モール型・自社サイト型など
	19	ECサイトの基本構造分析	トップページ・導線・カテゴリ
	20	売れる商品ページの特徴分析	売れる商品ページの共通点を分析
	21	商品写真・キャッチコピー・レビュー分析	消費者に受け入れられる表現を分析
	22	ユーザー視点と購買行動分析	ユーザーの特徴をつかむ
	23	ECサイトにおけるマーケティング基礎	実店舗とのマーケティングの違いも分析
	24	SNSとECサイトの連携分析	連携の成功事例から連携に必要なことを分析
	25	ECサイトの販売促進	クーポン・キャンペーン・ポイント施策
	26	アクセス解析の基礎	PV・CV率・離脱率など
	27	ターゲット分析とペルソナ設定	事例に基づいたターゲット顧客を考える
	28	グループによるECサイト比較分析	グループ内で意見を出し合う
	29	ECサイト改善提案ワーク	事例から改善点を分析し、改善案を提案
	30	グループ発表・プレゼンテーション	プレゼン発表 発表プレゼンについての話し合い(評価)
31	期末試験		
32			
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	SNS演習	指導担当者名	石山 蓮
実務経験	企画・デザイン会社に8年間従事した経歴		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルマーケティングの基礎知識を身につける ・SNSの媒体特性に関する知識を身につける ・SNSマーケティングに関する知識を身につける ・プロジェクトマネジメントに関する基礎知識を身につける ・SNSマーケティング検定の合格を目指す 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	SNSマーケティング検定 公式テキスト		
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 前期	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①	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	デジタルマーケティングの基礎知識と基礎教養②	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
	4	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
	5	SNSの媒体特性②	代表的なSNS媒体(X、Instagram)/グループワーク
	6	SNS共通の実務スキル～投稿作成～	各SNSコンテンツに対応した保存形式の基礎知識・効果的なライティングの方法・ミス、トラブルの多いポイント/グループワーク
	7	SNS共通の実務スキル～スチール撮影～	SNS用静止画のポイント・構図について・物撮りの仕方・野外での撮影の仕方・基本的なレタッチについて/グループワーク
	8	SNS共通の実務スキル～動画撮影～	SNS用動画のポイント・動画撮影の仕方・動画編集の仕方/グループワーク
	9	SNS広告①	運用型広告の基本知識・Facebook広告の特徴と出稿の仕方/グループワーク
	10	SNS広告②	X広告の特徴と出稿の仕方/グループワーク
	11	SNS広告③	Instagram広告と出稿の仕方/グループワーク
	12	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
	13	SNSキャンペーン②	インフルエンサーマーケティング/グループワーク
	14	ユーザーコミュニケーション	炎上とその対策・UGCの活用・エンゲージメントを深める施策/グループワーク
	15	検定試験対策/後期演習に向けたグループワーク	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)
	16		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	SNS演習	指導担当名	石山 蓮
実務経験	企画・デザイン会社に8年間従事した経歴		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・演習を通して、デジタルマーケティング、SNSの媒体特性、SNSマーケティング、プロジェクトマネジメントに関する理解をより深くする ・SNSマーケティング検定の合格を目指す 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	SNSマーケティング検定 公式テキスト		
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	・前期の振り返り ・後期演習内容説明	・前期学習内容振り返り ・後期演習内容の説明
	18	SNS施策検討①	・前期学習内容振り返り ・ケースに応じたSNSの施策を検討するグループワーク
	19	SNS施策検討②	・前期学習内容振り返り ・ケースに応じたSNSの施策を検討するグループワーク、発表
	20	UGC(ユーザー生成コンテンツ)活用 キャンペーン企画①	・前期学習内容振り返り ・UGC活用キャンペーン企画を検討するグループワーク
	21	UGC(ユーザー生成コンテンツ)活用 キャンペーン企画②	・前期学習内容振り返り ・UGC活用キャンペーン企画を検討するグループワーク、発表
	22	炎上・危機管理ケーススタディ	・前期学習内容振り返り ・企業SNSでの炎上対応に関するグループワーク、発表
	23	SNS DM クレーム対応ケーススタディ	・前期学習内容振り返り ・SNS上のDMでのクレーム対応に関するグループワーク、発表
	24	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略①	・お題発表、グループ分け ・グループワーク: 戦略立案の準備(ペルソナシートの作成)
	25	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略②	・グループワーク: プラットフォーム選定 & ポジショニング分析
	26	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略③	・グループワーク: コンテンツ戦略の策定(コンテンツの柱の設計)
	27	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略④	・グループワーク: コンテンツ戦略の策定(コンテンツの柱の設計)
	28	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略⑤	・グループワーク: コンテンツ戦略に基づく具体的な投稿案の作成
	29	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略⑥	・グループワーク: コンテンツ戦略に基づく具体的な投稿案の作成
	30	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略⑧	・発表資料の準備
31	ゼロベースからの新規SNSアカウント立ち上げ戦略⑨	・発表、講評	
32			
<p>履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティング	指導担当者名	石山 蓮
実務経験	企画・デザイン会社に8年間従事した経歴		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの基本概念(ターゲティング、4P、KGI・KPI等)を理解し、自ら説明できるようになる。 ・仮想の製品・サービスに対して、マーケティング戦略を構築・発表できる力を身につける。 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	1冊目に読みたい デジタルマーケティングの教科書		
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	講義:基礎知識	マーケティングとは
	2	講義:基礎知識	デジタルマーケティングとは
	3	講義:基礎知識	デジタルマーケティングのゴール
	4	講義:基礎知識	デジタルマーケティングの「PDCA」
	5	演習:基礎知識	各グループで特定のテーマに基づいた目標を設定
	6	演習:基礎知識	各グループで特定のテーマに基づいたPDCA考案
	7	講義:マーケティング設計	KGIからKPIの考案
	8	講義:マーケティング設計	ブランディングを行う目的
	9	講義:マーケティング設計	ターゲットユーザーを設定
	10	講義:マーケティング設計	ペルソナの作成
	11	講義:マーケティング設計	カスタマージャーニーの考案
	12	演習:マーケティング設計	各グループで特定のテーマに基づいたKGI/KPI設定
	13	演習:マーケティング設計	各グループで特定のテーマに基づいたブランディング設計
	14	演習:マーケティング設計	各グループで特定のテーマに基づいたターゲット設定
	15	演習:マーケティング設計	各グループで特定のテーマに基づいたペルソナ・カスタマージャーニー設定
	16		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティング	指導担当者名	石山 蓮
実務経験	企画・デザイン会社に8年間従事した経歴		実務経験: 有
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの基本概念(ターゲティング、4P、KGI・KPI等)を理解し、自ら説明できるようになる。 ・仮定の製品・サービスに対して、マーケティング戦略を構築・発表できる力を身につける。 		
評価方法 評価基準	<p>学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。</p> <p>期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。</p> <p>成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。</p>		
使用教材	1冊目に読みたい デジタルマーケティングの教科書		
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業 計画 後 期	17	演習Ⅰ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(企画考案)
	18	演習Ⅰ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(市場調査)
	19	演習Ⅰ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(資料作成)
	20	演習Ⅰ: 仮想企業での実践的マーケティング	演習Ⅰの計画報告会
	21	演習Ⅱ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(予算考案)
	22	演習Ⅱ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(企画考案)
	23	演習Ⅱ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(市場調査)
	24	演習Ⅱ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(資料作成)
	25	演習Ⅱ: 仮想企業での実践的マーケティング	演習Ⅱの計画報告会
	26	演習Ⅲ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(予算考案)
	27	演習Ⅲ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(企画考案)
	28	演習Ⅲ: 仮想企業での実践的マーケティング	演習Ⅲの中間報告会、ブラッシュアップ
	29	演習Ⅲ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(市場調査)
	30	演習Ⅲ: 仮想企業での実践的マーケティング	各グループで特定のテーマに対し、マーケティングの視点を踏まえた企画書作成(資料作成)
	31	演習Ⅲ: 仮想企業での実践的マーケティング	演習Ⅲの計画報告会
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	コンピュータ会計	指導担当者名	高橋大祐
実務経験		実務経験:	
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: ○	演習: -	実習: - 実験: -
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	会計ソフトの操作方法・コンピュータ会計の知識の学習を通して、 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果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。		
使用教材	弥生School コンピュータ会計基本テキスト		
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 前期	1	弥生会計のインストール、テキスト第2章	インストール、入力や確認の仕方について
	2	テキスト第3,4章	頻出経費の確認、実際の仕訳入力体験
	3	テキスト第5章	検定問題に近い形式の資料を一緒に入力する
	4	テキスト第5賞	検定問題に近い形式の資料を一緒に入力する
	5	過去問第3問	過去問第3問を実際に入力する
	6	過去問第4問	入力したデータをもとに、第4問を解くために見るべき場所の解説
	7	過去問第1,2問対策	第1,2問を解くために必要な最低限の知識をつける
	8	過去問演習	過去問演習
	9	過去問演習	過去問演習
	10	過去問演習	過去問演習
	11	過去問演習	過去問演習
	12	過去問演習	過去問演習
	13	過去問演習	過去問演習
	14	過去問演習	過去問演習
	15	過去問演習	過去問演習
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	消費者行動学	指導担当者名	佐藤 啓三
実務経験	大手流通企業での販促部門責任者、総合広告代理店での企画・制作部門責任者		実務経験： 有
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義：○	演習：一	実習：- 実験：-
単位数	2 単位	総時間	60 時間 週時間数 4 時間
学習到達目標	流通業・サービス業だけではなく、今では全てのビジネスパーソンに欠かすことのできない「消費者を知る」という分野についての基礎知識を学び、「消費者行動の特性」について理解できるようになることを目指す。また、「消費者行動」はマーケティング展開においても大元になるところであることも同時に理解し、期末には「消費者行動を理解した上」で仮想店舗(または商品)の販促プランを立てて発表できることを到達目標とする。		
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	1からの消費者行動 (碩学社)		
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	1. 個人としての消費者	・イントロダクション「人は生まれつき消費者」 ・マーケティングの基本と消費者行動
	2	2. 知覚	・露出と注意 ・丁度価値差異とマーケティング ・組織化、解釈
	3	3. 学習	・レスポネント条件付け、オペラント条件付け ・観察学習(観察学習に基づいた具体的な行動事例)
	4	4. 記憶	・記憶のメカニズムと短期記憶 ・長期記憶と連想ネットワーク、ノスタルジア
	5	5. 態度	・関連事項：売上のつくり方(売上を形成する構成要素) ・関与 ・態度、態度モデル
	6	6. 意思決定 7. 個人消費へのマーケティング	・情報探索、代替品の評価 ・購買決定、購買後の行動 ・セグメンテーション ・デモグラフィックス、サイコグラフィックス
	7	8. コミュニケーション 9. 店頭マーケティング	・発信源効果、メッセージ効果 ・説得の精緻化見込みモデル ・状況、インスタマーチャンドライジング ・非計画購買
	8	11. 社会的存在としての消費者 12. 家族	・アイデンティティと消費、アイデンティティとは? ・アイデンティティと社会からの期待 ・家族の購買意思決定 ・家族のライフサイクル、消費者としての子供の社会化
	9	演習①・企画(企画書)のつくり方 演習②・プレゼンの仕方	・簡潔明瞭な企画(企画書)作成のポイント ・効果的なプレゼンテーションのポイント
	10	演習③・消費者行動を応用した販促企画作成	・オリエンテーションとは? ・オリエンテーションで得た内容をもとに企画概要(全体イメージ)を策定
	11	演習③・消費者行動を応用した販促企画作成	・企画書(ppt)作成
	12	演習④・プレゼン(期末試験)	・プレゼン準備(自己リハーサル) ・プレゼン実施(採点) ・講評
	13	12. 集団 13. ステイタス	・準拠集団 ・オピニオン・リーダー、クチコミ ・見せびらかしの消費 ・トリクル・ダウン消費、文化資本
	14	15. 文化 14. サブ・カルチャー	・文化 ・聖なる消費と俗なる消費、儀式としての消費 ・マイクロカルチャー ・エスニシティ、ステレオタイプ ・総まとめ
	15	期末試験	
	16		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			

授業計画(シラバス)

科目名	プロジェクトデザインⅡ	指導担当名	小原 美和
実務経験	—	実務経験:	—
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: —	演習: ○	実習: ◎ 実験: —
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	観光業・接客業に関わる知識を養うとともに、企画・運営を行う。		
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			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。		
学期	ターム	項目	内容・準備資料等
授業計画 前期	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6	オリエンテーション	昨年度のイベントプロデュースの内容の振り返り
	7	ツアー企画	今年度の実施に向けて情報収集
	8	ツアー企画	今年度の実施に向けて情報収集
	9	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	10	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	11	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	12	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	13	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	14	ツアー企画	中間発表の準備
	15	ツアー企画	中間発表
	16		
<p>履修上の留意点</p> <p>出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。</p> <p>対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。</p>			

授業計画(シラバス)

科目名	プロジェクトデザインⅡ	指導担当者名	小原 美和
実務経験	-	実務経験:	-
開講時期	通期	対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売マーケティングコース
授業方法	講義: -	演習: ○	実習: ◎ 実験: -
単位数	1 単位	総時間	30 時間 週時間数 2 時間
学習到達目標	観光業・接客業に関わる知識を養うとともに、企画・運営を行う。		
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			
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	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	18	ツアー企画	ツアー準備(行程、体験、会場コーディネート、広報、イベント)
	19	ツアー企画	モニターツアー最終準備
	20	ツアー企画	モニターツアー実施
	21	ツアー企画	ツアー報告会実施
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
31			
32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。			