

平成 年度 授業計画(シラバス)

開講時期	2年次前期	科目区分	教養科目
学科名	経理専攻科・医療専攻科	授業形態	講義演習
担当講師	志村	授業科目名	リテールマーケティング3級
単位数	3	時間数	46
取得目標資格	リテールマーケティング(販売士)3級		
授業概要	マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解し、接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につけた人材を目指す。		
授業計画	4月		
	5月	①. 小売業の種類 (1)流通における小売業の基本、(2)組織形態別小売業の基本 (3)店舗形態別小売業の基本的役割、(4)商業集積の基本 ②. マーチャダイジング (1)商品の基本、(2)マーチャダイジングの基本、(3)商品計画の基本 (4)販売計画および仕入計画などの基本、(5)価格設定の基本 (6)在庫管理の基本、(7)販売管理の基本	
	6月	③. ストアオペレーション (1)ストアオペレーションの基本、(2)包装技術の基本 (3)ディスプレイの基本、(4)作業割当の基本 ④. マーケティング (1)小売業のマーケティングの基本、(2)顧客満足経営の基本 (3)商圈の設定と出店の基本、(4)リージョナルプロモーションの基本 (5)顧客志向型売場づくりの基本	
	7月	⑤販売・経営管理 (1)販売員の役割の基本、(2)販売員の法令知識 (3)計数管理の基本、(4)店舗管理の基本 ⑥模擬試験対策	
	8月		
	9月		
	10月		
	11月		
	12月		
	1月		
	2月		
	3月		
	成績評価の方法	(1)平素の学習態度 (2)出席状況 (3)検定取得状況 成績評価は優・良・可・不可の4段階で評価します。	
使用テキスト 及び参考図書	販売士(リテールマーケティング)3級ポケットマスター(TAC出版)1400円		
	販売士(リテールマーケティング)3級過去問題集(TAC出版)1400円		
学生への メッセージ	小売業の種類、マーチャダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理についてわかりやすく丁寧に説明していきます。		