

令和4（2022）年度 長岡大学シラバス

授業科目名 科目コード	初級販売士演習 (Exercises for Retail sales & Management Specialists) 2036023-075					担当教員	百合岡 雅博 (ユリオカ マサヒロ)		
科目区分	専門科目	必修・ 選択区分	選択	単位 数	2	配当年次	2年次	開講期	前期
科目特性	資格対応科目 知識定着・確認型 AL								

① 授業のねらい・概要	マーケティングに関する基本的な理解を深め、 リテールマーケティング（販売士）検定試験3級「マーケティング」の受験に対応した科目で、この合格を目指して学習をすすめる。
② ディプロマ・ポリシーとの関連	職業人として通用する能力／専門的知識・技能を活用する能力を養う。
③ 授業の進め方・指示事項	講義は、パワーポイントで行い、書き込み式の配布資料の空欄を学生が自ら埋めていく方法ですすめ、また、過去問を中心に問題演習も実施する。 ネット試験方式で随時施行される「リテールマーケティング3級」を受験することを強く推奨する。 販売士検定試験合格を目指して行われる直前対策講座が実施された場合、積極的に参加すること。
④ 関連科目・履修しておくべき科目	「マーケティング入門」「流通論入門」「商品学入門」「マーケティング1」とあわせて履修することを強く推奨する。
⑤ 評価Aに対応する具体的な学習到達目標の目安	(i) 小売業の類型を理解し、リテールマーケティング3級の問題を70%以上正答できる。 (ii) マーチャンダイジングを理解し、リテールマーケティング3級の問題を70%以上正答できる。 (iii) ストアオペレーションを理解し、リテールマーケティング3級の問題を70%以上正答できる。 (iv) マーケティングを理解し、リテールマーケティング3級の問題を70%以上正答できる。 (v) 販売・経営管理を理解し、リテールマーケティング3級の問題を70%以上正答できる。
⑥ テキスト（教科書）	テキストは指定しない。毎回、書き込み式授業資料を配布する。
⑦ 参考図書・指定図書	日本商工会議所・全国商工会連合会編『販売士ハンドブック（基礎編）上巻』（カリアック） 日本商工会議所・全国商工会連合会編『販売士ハンドブック（基礎編）下巻』（カリアック）

⑧ ルーブリック					
評価項目	評価基準				
	S 到達目標を越えたレベルを達成している	A 到達目標を達成している	B 到達目標達成にはやや努力を要する	C 到達目標達成には努力を要する	D 到達目標達成には相当の努力を要する
(i) 小売業の類型	3級の問題を90%以上正答できる	3級の問題を70%以上正答できる	資料を参考にしなが3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けて3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けても3級の問題を70%以上正答できない
(ii) マーチャンダイジング	3級の問題を90%以上正答できる	3級の問題を70%以上正答できる	資料を参考にしなが3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けて3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けても3級の問題を70%以上正答できない
(iii) ストアオペレーション	3級の問題を90%以上正答できる	3級の問題を70%以上正答できる	資料を参考にしなが3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けて3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けても3級の問題を70%以上正答できない
(iv) マーケティング	3級の問題を90%以上正答できる	3級の問題を70%以上正答できる	資料を参考にしなが3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けて3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けても3級の問題を70%以上正答できない
(v) 販売・経営管理	3級の問題を90%以上正答できる	3級の問題を70%以上正答できる	資料を参考にしなが3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けて3級の問題を70%以上正答できる	資料および教員などの支援を受けても3級の問題を70%以上正答できない

⑨ 学習の到達目標（評価項目）とその評価の方法、フィードバックの方法								
学習到達目標（評価項目）	試験	小テスト	課題	レポート	発表・実技	授業への参加・意欲	その他	合計
総合評価割合	50%	50%						100%
(i) 小売業の類型	10%	10%						20%
(ii) マーチャンダイジング	10%	10%						20%

(iii) ストアオペレーション	10%	10%						20%
(iv) マーケティング	10%	10%						20%
(v) 販売・経営管理	10%	10%						20%
フィードバックの方法	毎回授業の冒頭に、前回学習したことの理解を小テストにより確認し、回答を解説するので、必ず授業内容の復習を行う。							

⑩ 担当教員からのメッセージ（昨年度授業アンケートを踏まえての気づき等）
リテールマーケティング（販売士）3級の合格に向け、本試験を想定した問題演習を中心に実施する。授業以外の積極的かつ自発的な学習、問題演習に取り組むことが必須となる。初回の講義内で、試験の方法について具体的に説明するので出席すること。

⑪ 授業計画と学習課題			
回数	授業の内容	授業外の学習課題と時間（分） （※特別な持参物）	
1	イントロダクション 小売業の類型①	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
2	小売業の類型の演習	講義資料の復習	60分
3	マーチャンダイジング①	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
4	マーチャンダイジング②	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
5	マーチャンダイジングの演習	講義資料の復習	60分
6	ストアオペレーション①	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
7	ストアオペレーション②	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
8	ストアオペレーションの演習	講義資料の復習	60分
9	マーケティング①	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
10	マーケティング②	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
11	マーケティングの演習	講義資料の復習	60分

12	販売・経営管理①	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
13	販売・経営管理②	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	60分
14	販売・経営管理の演習	講義資料の復習	60分
15	模擬演習	模擬演習の復習 期末試験に向けた準備学習	60分

### ⑫ アクティブラーニングについて

知識定着・確認型 AL を採用する。

問題の演習と解説を中心とした講義を行うことでリテールマーケティング（販売士）3級の合格に向けた知識の定着、正答率の向上を行う。

※以下は該当者のみ記載する。

### ⑬ 実務経験のある教員による授業科目

#### 実務経験の概要

トーマツコンサルティングはじめ、複数のコンサルティング会社で約15年間、さまざまな業種・規模の企業の課題解決に取り組んできた。なかでも、マーケティングや営業改革のプロジェクトを中心に、戦略立案、ITシステム構築などのプロジェクトに数多く携わることで、組織の業績向上に貢献できるよう取り組んできた。

新潟市産業振興財団では、新潟地域の中小企業の経営課題への対応や起業者の支援などに10年以上携わる。中小企業の経営課題のなかでも、製品開発と販路開拓を中心に取り組み、また、行政の産業活性化施策の検討などにも携わる。

この他、家業の建設業では経営管理として資金繰りの担当者、ITベンチャーでは営業責任者として販路開拓などに携わる。

#### 実務経験と授業科目との関連性

小売業をはじめとする流通業界（商社・卸売業など）を対象にしたコンサルティング経験を背景に、リテールマーケティング3級の試験内容に即した取り組み事例を紹介することで、資格取得により習得した知識の活かし方についても説明する。