

2025 年度 長岡大学シラバス

授業科目名	初級販売士演習 (Exercises for Retail sales & Management Specialists)					担当教員	百合岡 雅博 (ユリオカ マサヒロ)	
2020-23 年度 入学者 (20K-23K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	資格対応科目 知識定着・確認型 AL
	2036-0-23-075	専門科目	選択	2 単位	2 年次	前期		
2024-25 年度 入学者 (24K-25K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	資格対応科目 知識定着・確認型 AL
	2436-0-23-014	専門科目	選択	2 単位	2 年次	前期		

① 授業のねらい・概要
リテールマーケティング（販売士）検定試験 3 級の受験に対応した科目で、受験および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
③ 授業の進め方・指示事項
過去問を中心に問題演習と解説を行う方法です。また、毎回、過去問から作成した課題テストを実施する。 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」の受験を強く推奨する。
④ 関連科目・履修しておくべき科目
「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推奨する。
⑤ テキスト（教科書）※授業で使用する。
テキストは指定しない。毎回、講義レジュメなどを提供する。
⑥ 参考図書・指定図書 ※授業では使用しないが、授業内容に関係し、理解を深めるために必要とする。
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）
⑦ 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、過去問を用いた問題演習を中心に実施する。 リテールマーケティングの本試験で合格するためには授業以外で、市販のテキストなどを活用した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。
⑧ 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) マーチャンドライジングを理解し、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。

⑨ ルーブリック					
評価基準	S	A	B	C	D
評価項目	到達目標を越えたレベルを達成している	到達目標を達成している	到達目標達成にはやや努力を要する	到達目標達成には努力を要する	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ら 3 級の問題を 70% 以上正答できる	資料・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・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ら 3 級の問題を 70% 以上正答できる	資料・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・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ら 3 級の問題を 70% 以上正答できる	資料・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・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ら 3 級の問題を 70% 以上正答できる	資料・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・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ら 3 級の問題を 70% 以上正答できる	資料・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・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

⑩ 学習到達目標（評価項目）	定期試験 (レポート含む)	小テスト	課題	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、前回の学習内容の理解度を小テストにより確認する。						

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	120 分
2	小売業の類型②	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	120 分
3	小売業の類型③	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	120 分
4	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	120 分
5	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	120 分
6	マーチャンダイジング③	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	120 分
7	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	120 分
8	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	120 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	120 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	120 分
11	マーケティング③	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	120 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	120 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	120 分
14	販売・経営管理③	講義資料の復習 トレーニング問題の解答	120 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	120 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。 問題演習と解説中心の講義によりリテールマーケティング（販売士）3 級の合格に向け知識の定着、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
複数のコンサルティング会社で約 15 年間、企業の課題解決や業績向上に貢献できるよう取り組んできた。なかでも、マーケティングや営業改革のプロジェクト、戦略立案、マーケティングシステム構築のプロジェクトに数多く携わってきた。 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家の支援などに 10 年以上携わる。 その他、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
大手企業から中小・小規模事業者、製造業や商社、IT などさまざまな規模や業種を対象にしたマーケティングや営業改革のコンサルティング、製品開発や販路開拓の支援などの実務経験をしてきました。 これら経験をもとに、実践における視点やポイントの習得を目指す。あわせて、今日的なビジネス課題に対しても積極的に取り上げる。これらを通じ、ビジネスや社会で通用する実務力の習得を意図した授業を行う。