

令和 3 (2021) 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) 2036022-075					担当教員	栗井 英大 (クリイ ヒデヒロ)		
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

本講義は、リテールマーケティング（販売士）3級合格を目指す人を対象とした資格対応科目である。リテールマーケティング（販売士）3級の試験科目「小売業の類型」「マーチャンダイジング」「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、問題演習と解説を中心に講義を進め、理解を深める。また、資格取得に向けた学習を通じて、基礎的な小売業のマーケティング理論と店舗運営の手法について学ぶ。

さらに、小売業の店舗運営・マーケティングの基本的な知識の習得、仕組みを理解し、販売員としての基礎的な知識・技術を習得・活用できることを目指す。

② ディプロマ・ポリシーとの関連

②職業人として通用する能力 / ③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、パワーポイントを活用し講義を行い、書き込み式の配付資料の空欄を学生自ら埋めていく方法で進める。また、過去問を中心に、本試験を想定した問題演習も積極的に実施する。

7月（2月）に実施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」「ロジスティクス」「マーケティング 1」の履修を強く推奨する。

⑤ 標準的な達成レベルの目安

(i) 小売業の類型を理解し、リテールマーケティング3級の問題を解答することができる。

(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級の問題を解答することができる。

(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級の問題を解答することができる。

(iv) マーケティングを理解し、リテールマーケティング3級の問題を解答することができる。

(v) 販売・経営管理を理解し、リテールマーケティング3級の問題を解答することができる。

⑥ テキスト（教科書）
テキスト指定なし。必要に応じて、レジュメ、過去問、模擬演習、解説等を適宜配布する。
⑦ 参考図書・指定図書
日本商工会議所・全国商工会連合会（2016）「販売士ハンドブック（基礎編）～リテールマーケティング（販売士）検定試験3級対応」キャリアック 上岡史郎（2017）「2018 レクチャー&トレーニング日商リテールマーケティング(販売士)検定試験 3級」実教出版

⑧ 学習の到達目標とその評価の方法、フィードバックの方法								
具体的な学習到達目標	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%	40%				10%		100%
(i) 小売業の種類	10%	8%				2%		20%
(ii) マーチャンダイジング	10%	8%				2%		20%
(iii) ストアオペレーション	10%	8%				2%		20%
(iv) マーケティング	10%	8%				2%		20%
(v) 販売・経営管理	10%	8%				2%		20%
フィードバックの方法	小テスト（模擬演習）は、採点后、各人の強み・弱みを示した成績表を返却する。また、初回講義内で、成績評価の方法・基準、講義の進め方、試験の方法等について、具体的に説明するので、出席すること。							

⑨ 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）
販売士3級合格に向け、本試験を想定した問題演習を積極的に実施する。 検定試験に合格するためには、授業以外の積極的な学習・問題演習が必須である。 そのため、自発的に学習・問題演習に取り組むことが望ましい。

⑩ 授業計画と学習課題				
回数	授業の内容	持参物	授業外の学習課題と時間（分）	
1	講義ガイダンス 小売業の業種	筆記用具	講義の復習 店頭調査（3店舗）	90分
2	小売業の種類	筆記用具	講義の復習、「小売業の種類」トレーニング問題解答	90分
3	マーチャンダイジング	筆記用具	講義の復習、「マーチャンダイジング」トレーニング問題解答	90分

4	ストアオペレーション	筆記用具	講義の復習、「ストアオペレーション」トレーニング問題解答	90分
5	マーケティング	筆記用具	講義の復習、「マーケティング」トレーニング問題解答	90分
6	販売・経営管理	筆記用具	講義の復習 敬語問題・財務問題解答	90分
7	販売・経営管理～財務問題	筆記用具	講義の復習、「販売・経営管理」トレーニング問題解答	90分
8	模擬演習①	筆記用具	講義の復習 模擬演習①の採点	90分
9	模擬演習①～解説	筆記用具	講義の復習 模擬演習①の復習	90分
10	模擬演習②	筆記用具	講義の復習 模擬演習②の採点	90分
11	模擬演習②～解説	筆記用具	講義の復習 模擬演習②の復習	90分
12	模擬演習③	筆記用具	講義の復習 模擬演習③の採点・復習	90分
13	模擬演習④	筆記用具	講義の復習 模擬演習④の採点・復習	90分
14	販売士3級試験の採点	筆記用具	講義の復習 販売士3級試験の振り返り	90分
15	講義のまとめ	筆記用具 全ての配布資料	講義の復習 期末試験に向けた準備学習	90分

⑪ 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・解説を中心とした講義運営を行い、検定試験合格に向けた知識の定着、問題解答力の強化を図る。

※以下は該当者のみ記載する。

⑫ 実務経験のある教員による授業科目

実務経験の概要

平成15(2003)年3月～平成24(2012)年6月まで、(財)新潟経済社会リサーチセンターに在籍。研究員として、新潟県経済の調査分析および業界動向等の調査レポート作成業務に従事した。

実務経験と授業科目との関連性

県内経済の動向調査、様々な業種のレポート作成に携わった経験を生かし、リテールマーケティング
3級試験の内容について、具体的な企業の紹介等を交えつつ分かりやすく説明する。