

令和3(2021)年度 長岡大学シラバス

授業科目名 科目コード	中級販売士演習(Exercises for Retail sales & management specialists-Intermediate-) 2037455-125					担当教員	武本 隆行 (タケモト タカユキ)		
科目区分	専門科目	必修・ 選択区分	選択	単位 数	2	配当年次	1~4 年次	開講期	後期
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									
本講義では、販売士2級の取得に向けた学習を通じて、小売業のマーケティング理論と実践的な店舗運営の手法について学ぶ。テキストに基づき基礎を押さえたうえで、演習を通じてテキスト内容の知識の定着を図る。									
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									
「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2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									
特になし。ただし「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」との同時履修を推奨する。									
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2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2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2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2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2級の問題を解答することができる。									
⑥ テキスト(教科書)									
関連する資料を適宜、配布									
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(応用編)上巻下巻』(キャリアック)									

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。また初回講義の中で、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ため出席必須。							

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)
資格取得への意欲を原動力にした<主体的に学ぶ力>の修学を第一義とする

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	イントロダクション			30分
2	小売業の種類①	配布資料	テキスト「小売業の種類」を読む	90分
3	小売業の種類②	配布資料	テキスト「小売業の種類」を読む	90分
4	小売業の種類演習	配布資料	テキスト「小売業の種類」を読む	90分
5	マーチャンダイジング①	配布資料	テキスト「マーチャンダイジング」を読む	90分
6	マーチャンダイジング②	配布資料	テキスト「マーチャンダイジング」を読む	90分
7	マーチャンダイジング演習	配布資料	テキスト「マーチャンダイジング」を読む	90分
8	ストアオペレーション①	配布資料	テキスト「ストアオペレーション」を読む	90分

9	ストアオペレーション②	配布資料	テキスト「ストアオペレーション」を読む	90分
10	ストアオペレーション演習	配布資料	テキスト「ストアオペレーション」を読む	90分
11	マーケティング①	教配布資料	テキスト「マーケティング」を読む	90分
12	マーケティング②	教配布資料	テキスト「マーケティング」を読む	90分
13	マーケティング演習	配布資料	テキスト「マーケティング」を読む	90分
14	販売・経営管理	配布資料	テキスト「販売・経営管理」を読む	90分
15	販売・経営管理演習	配布資料	テキスト「販売・経営管理」を読む	90分

⑪ アクティブラーニングについて

学生参加型 AL を採用する。小レポートの内容を基に、各回の始めにレポートの評価・考察を行い、学修内容をフィードバックする。

※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

20 余年の広告代理店勤務にて、マーケティング戦略の設計から店頭プロモーションの企画・運営、販売スタッフ研修など、分野横断的に実践を重ねる。そうした経験主義に、経営管理学修士(MBA)の取得を通じての系統主義を加えた、実務と理論を架橋し体系化させた業務従事を特徴とする。

実務経験と授業科目との関連性

現在の流通業界は単にモノを仕入れて売るというだけではなく、消費者のニーズを探り心理変化を読みとることが求められる。上述の経験をもとに、日常生活を「経済活動」の視点で捉え小売業の現場がより身近に感じることのできる授業構成とする。