

年間教授計画 2023年度 (4月～2月)

科目:販売士	クラス: 2年 F組 学科:ビジネス科 コース:販売ビジネスコース	担当:山川	教科書:販売士(ワール マーケティング)3級検定試験 テキスト&問題集	授業数: 3時間/週	年間授業: 90時間
--------	---	-------	---	---------------	---------------

授業概要:販売という仕事を理解して、検定を取得する

最終到達目標:販売士検定3級取得

月	週	大項目	中項目	到達目標	評価方法	使用教材	授業方法		
4月	1	販売士検定について知る	1章 小売業の累計 小売業とは何か ～ ショッピングセンターの現状と特徴 2章 マーチャンダイジング 商品とは何か ～ バーコードの基本知識 3章 ストアオペレーション 開店準備の業務 ～ ファッション衣料品業界の ディスプレイ技術 4章 マーケティング 小売業のマーケティング の基本知識 ～ ディスプレイ効果を高める 色彩の活用 5章 販売・経営管理 接客マナー ～ 衛生管理の基本知識			教科書 プリント			
	2								
5月	3								
	4								
	5								
6月	6								
	7								
	8								
7月	9								
	10								
9月	11								
	1								
	2								
	3								
10月	4								
	5								
	6								
11月	7								
	8								
	9								
12月	10								
	11								
1月	12								
	13								
2月	14								
	15								
1月	16								
	17								
2月	18								
	19								
2月	20								
	21								
2月	22								
	23								
成績 評価 方法	項目	期末試験	平常試験	課題提出率	課題内容	出欠状況	授業態度		
	割合	0.7	0.1			0.1	0.1		
		資格取得等		販売士3級(期末試験時、3級取得者には30点加算する)					