

年間教授計画 2023年度 (4月～9月)

販売実習	クラス:2年F組 学科:ビジネス科 コース:販売ビジネス	担当:岩田	教科書:なし	授業数: 2時間/週	年間授業: 30時間
------	------------------------------------	-------	--------	---------------	---------------

授業概要:実際の販売業務に関わる仕事を体験することで、今まで学習した知識がどのように活かせるのか理解させる

最終到達目標:実務で足りない知識に気づかせ、それを修正しながら就職活動に活かす

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	<p>事前に受入れをご契約いただいた会社にて職場実習</p> <p>期間:夏季休暇中の最大1週間</p>	<p>店頭での接客業務を中心に、商品の陳列、在庫確認、事務処理等、会社側実習担当の指示に従い従事</p>	<p>会社側実習プログラムに準ずる</p>	<p>会社側担当の方に評価用紙を記入いただき、後日回収</p>	-	<p>職場実習</p>		
	2								
5月	3								
	4								
	5								
6月	6								
	7								
	8								
7月	9								
	10								
	11								
8月	夏 休 暇								
	8 月								
9月	1								
	2								
	3								
	4								
10月	5								
	6								
	7								
11月	8								
	9								
	10								
12月	11								
	12								
	13								
1月	14								
	15								
2月	16								
	17								
	18								
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	評価用紙	
	割合	-	-	-	-	-	-	1.0	
	資格取得等								
		-							