

授業概要

ビジネス学科

科目名	リテールマーケティング I	
担当教員	米山 彩	
実務経験	全国展開しているアパレル企業で、販売員として接客やディスプレイの実務を経験。仕入れ担当として、商品管理の実務を経験。	
対象学生	総合ビジネス科1年、経理ビジネス科1年	
曜日・時間	週2コマ 全40コマ 時間数36	
授業形態	講義(30%)、演習(70%)	
科目の概要	リテールマーケティング I は、社会で通用するような質の高い販売・サービス業のスペシャリストを目指すためにマーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能の能力を身につける。 授業内では、販売・サービス業の基礎となる知識やコスト管理の方法、社会の経済の流れ、マーケティングについて学習する。講義終了後に演習を行い、その能力が確実に身についたか確認するために確認テストも行う。	
授業の到達目標	(1)販売・サービス業に関する基礎知識が身につく  (2)コスト管理や店舗経営、経済の流れが把握できる	
授業方法・授業上注意	授業開始までに指定したテキストのページを読んでおき、予習すること。各授業ごとにプリントを配布するので、そちらも予習課題とする。講義終了後、グループワーク(ペアワーク)を行い演習を行う。	
成績評価の方法と基準	定期試験(50%)、平常点(30%)、確認テスト(20%)	
使用テキスト	キラリ合格 リテールマーケティング販売士検定3級テキスト&過去問題集 (ネットスクール) ISBN:9784781002118	
教材・参考文献・図書等		
授業計画(内容)		時間
販売、サービス業とは		2
小売業とは何か		6
流通経路の政策		6
商品計画から販売計画の立案		6
立地条件、価格政策、商品政策、販売政策について		6
コスト管理、店舗経営の方法		6
商品販売に関する法律		6
最終考査		2
	合計	40
	授業時数	36