

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 |