

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
1級販売士対策 I	選択	90
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 1級販売士コース1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

リテールマーケティング1級を2年次に受験予定の学生に対し、1年次からその予備知識を身につけさせる授業。項目は検定に関連するようテキストに準ずるが、検定から少し離れ、講義だけにとどまらずテーマを与えてのリサーチや発表、フィールドワークなども取り入れる。
--

(4) 到達目標

リテールマーケティング2級に合格し1級を目指せる体制が整った段階ですすでにある程度の知識を備えている状態をつくる。学んだ知識が実務の中でどのように活かされるのかを早い段階から経験させる。
--

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、課題の提出状況、確認テストの点数などを総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

販売士ハンドブック、その他

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策 I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	フランチャイズシステムの戦略的特性	講義、事例研究
	2	〃	〃
	3	〃	〃
前期 17	4	〃	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
	7	店舗形態別小売業の戦略的特性	テーマ設定、リサーチ
	8	〃	〃
	9	〃	〃
前期 18	10	〃	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
	13	〃	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
後期 1	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
後期 2	22	チェーンストアの戦略概論	講義、事例研究
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
後期 3	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3	31	小売業のマーケティングの種類と特徴	講義、演習
	32	〃	〃
	33	〃	〃
後期 4	34	〃	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
	37	〃	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
後期 5	40	ライフスタイルの変化とマーケティング戦略の展開方法	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	〃	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
後期 6	46	〃	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
	49	〃	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
後期 7	52	マーケティングリサーチの実際	講義、テーマ設定、実践(仮説、検証)
	53	〃	〃
	54	〃	〃
	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
後期 8	58	〃	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 9	61	出店戦略と商圈分析の実際	講義、事例研究
	62	〃	〃
	63	〃	〃
後期 10	64	〃	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
後期 11	67	〃	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
後期 12	70	小売業の戦略的キャッシュフロー経営	講義、計算演習
	71	〃	〃
	72	〃	〃
後期 13	73	〃	〃
	74	〃	〃
	75	〃	〃
後期 14	76	〃	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
後期 15	79	小売業の店舗に関する法律	講義、事例研究
	80	〃	〃
	81	〃	〃
後期 16	82	〃	〃
	83	〃	〃
	84	〃	〃
後期 17	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
後期 18	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
Excel実習	必修	42
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
高井 和美	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

EXCELの基本操作と表計算

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

サーティファイExcel表計算検定3級の合格

(5) 成績評価方法・基準

本試験結果／授業内テスト／授業態度／出席状況 による総合評価

(6) 使用教材・教具

問題集、補助プリント、ノートパソコン、プロジェクター

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 Excel実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	EXCELの基本操作	講義、演習
	2	EXCELの基本操作	講義、演習
	3	EXCELの基本操作	講義、演習
前期 2	4	関数の理解、表の作成	講義、演習
	5	関数の理解、表の作成	講義、演習
	6	関数の理解、表の作成	講義、演習
前期 3	7	関数の理解、表の作成	講義、演習
	8	関数の理解、表の作成	講義、演習
	9	関数の理解、表の作成	講義、演習
前期 4	10	関数の理解、表の作成	講義、演習
	11	関数の理解、表の作成	講義、演習
	12	関数の理解、表の作成	講義、演習
前期 5	13	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	14	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	15	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
前期 6	16	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	17	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	18	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
前期 7	19	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	20	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	21	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
前期 8	22	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	23	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	24	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	25	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	26	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	27	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
前期 9	28	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	29	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック
	30	検定対策	過去問題の解答作成と完成度チェック

科目名 Excel実習

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
POP広告実習	必修	60
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
木了 礼子	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

POP広告クリエイター技能審査試験対策(POP書体の書き方、装飾文字、ショーカード、プライスカードの作成、チラシの作成、POP広告作成)
--

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

POP広告クリエイター技能審査試験合格、店舗によるPOP作成の技術の習得

(5) 成績評価方法・基準

検定結果および提出物

(6) 使用教材・教具

POP広告クリエイター試験合格学科テキスト、POP広告クリエイター試験実技ワークブック、マーカースセット、プライスカード
--

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 POP広告実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	学科試験対策	講義
	2	ストローク練習	実習
	3	ストローク練習	実習
前期 2	4	学科試験対策	講義
	5	角ゴシック・丸ゴシック	実習
	6	角ゴシック・丸ゴシック	実習
前期 3	7	学科試験対策	講義
	8	装飾文字	実習
	9	装飾文字	実習
前期 4	10	学科試験対策	講義
	11	ショーカード	実習
	12	ショーカード	実習
前期 5	13	学科試験対策	講義
	14	プライスカード	実習
	15	プライスカード	実習
前期 6	16	学科試験対策	講義
	17	プライスカード	実習
	18	プライスカード	実習
前期 7	19	学科試験対策	講義
	20	ポスター	実習
	21	ポスター	実習
前期 8	22	学科試験対策	講義
	23	ポスター	実習
	24	ポスター	実習
前期 10	25	学科試験対策	講義
	26	キャッチコピー	実習
	27	キャッチコピー	実習
前期 11	28	学科試験対策	講義
	29	キャッチコピー	実習
	30	キャッチコピー	実習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 POP広告実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 12	31	学科試験対策	講義
	32	ポスター	実習
	33	ポスター	実習
	34	学科試験対策	講義
	35	ポスター	実習
	36	ポスター	実習
前期 14	37	学科試験対策	講義
	38	ポスター	実習
	39	ポスター	実習
	40	模擬試験①	時間計測模擬試験
	41	模擬試験①	時間計測模擬試験
	42	模擬試験①	時間計測模擬試験
前期 15	43	模擬試験②	時間計測模擬試験
	44	模擬試験②	時間計測模擬試験
	45	模擬試験②	時間計測模擬試験
	46	模擬試験③	時間計測模擬試験
	47	模擬試験③	時間計測模擬試験
	48	模擬試験③	時間計測模擬試験
	49	模擬試験④	時間計測模擬試験
	50	模擬試験④	時間計測模擬試験
	51	模擬試験④	時間計測模擬試験
夏期 1	52	模擬試験⑤	時間計測模擬試験
	53	模擬試験⑤	時間計測模擬試験
	54	模擬試験⑤	時間計測模擬試験
	55	模擬試験⑥	時間計測模擬試験
	56	模擬試験⑥	時間計測模擬試験
	57	模擬試験⑥	時間計測模擬試験
	58	模擬試験⑦	時間計測模擬試験
	59	模擬試験⑦	時間計測模擬試験
	60	模擬試験⑦	時間計測模擬試験

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
Word実習	必修	42
対象学科・学年		授業形態
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年		対面授業と遠隔授業の併用実施

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
高井 和美	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

・パソコンの基本操作、OSの操作方法 ・タッチタイピングの修得 ・基本的な社外文書の作成 ・Wordの基本操作と文書作成

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

サーティファイWord検定3級の合格

(5) 成績評価方法・基準

本試験結果／授業内テスト／授業態度／出席状況 による総合評価

(6) 使用教材・教具

問題集、補助プリント、ノートパソコン、プロジェクター

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 Word実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	Office365のチェック	インストールの確認
	2	タイピング練習	ホームポジションの確認
	3	〃	タッチメソッドの練習方法
前期	4	タイピング練習	10分測定 データ提出
	5	Wordの基本操作①	ページ設定 フォント 配置 表作成など
	6	〃	基本的な機能の習得
前期	7	入力練習①	第84回入力
	8	Wordの基本操作②	インデント 均等割付 行間隔 など
	9	〃	〃
前期	10	入力練習②	プリント 500文字程度の文章①
	11	ビジネス文書の構成、作り方	ビジネス文書の構成、ルール確認 校正記号
	12	〃	〃
前期	13	入力練習③	プリント 500文字程度の文章②
	14	文書作成①	第84回文書作成
	15	文書作成②	第85回文書作成
前期	16	入力練習④	第85回入力
	17	文書作成③	第86回文書作成
	18	文書作成④	第87回文書作成
前期	19	入力練習⑤	第86回入力
	20	文書作成⑤	第88回文書作成
	21	文書作成⑥	第89回文書作成
後期	22	入力練習⑥	第87回入力
	23	文書作成⑦	第90回文書作成
	24	文書作成⑧	第91回文書作成
後期	25	入力練習⑦	第88回入力
	26	文書作成⑨	第92回文書作成
	27	文書作成⑩	練習問題集より文書作成
後期	28	入力練習⑧	第89回入力
	29	文書作成⑪	補助プリントで文書作成
	30	文書作成⑫	補助プリントで文書作成

科目名 Word実習

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
デュアル実習 I	選択	144
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 デュアルコース1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年	

(3) 授業概要

企業での長期、有償のインターンシップを持って授業科目の一つとする。後期からの開始を目指し、序盤ではデュアル実習の概要説明、希望調査、企業とのマッチング、事前指導を行う。実習開始後は報告書をもとに進捗状況を把握する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

報酬が発生するという責任がある状況の中で実務経験を積む。就業の「体験」を目的とする短期（無報酬）のインターンシップとは異なり、長期的な戦力となれるようなスキルを身につけることが目標となる。

(5) 成績評価方法・基準

出席率、授業態度

(6) 使用教材・教具

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授業計画書

科目名 デュアル実習Ⅰ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ファッションビジネス I	選択	90
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 ファッションコース1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
関谷 友子	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
アパレル業でパタンナー、商品企画経験7年。アパレル縫製業で生産管理、パタンナー経験11年。	

(3) 授業概要

テキストやファッション誌を使用し、ファッション用語やファッションアイテムの名称などの知識を学ぶ。ファッションアイテムや什器を使用し、扱い方やディスプレイ方法、ファッション販売について実習する。ミシンや手縫いなどファッション業界従事者として最低限必要な技術を身につける。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

ファッション業界で働くために必要な基礎知識や技術の習得

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、実習課題を総合的に評価する。

(6) 使用教材・教具

スタイリングブック

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネス I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	ファッション・アパレル業界について	講義
	2		
	3		
	4	ファッショントレンドの仕組み	講義
	5		
	6		
前期 17	7	アパレル用語1	講義
	8		
	9		
	10	アパレル用語2	講義
	11		
	12		
前期 18	13	ファッションイメージ1(テイスト)	講義・ワークシート(ファッション誌使用)
	14		
	15		
	16	ファッションイメージ2(ターゲット)	講義・ワークシート(ファッション誌使用)
	17		
	18		
後期 1	19	ジャケット・ブレザー・スーツ p28～42	講義・ワークシート
	20		
	21		
	22	シャツ・ブラウス p43～47	講義・ワークシート
	23		
	24		
後期 2	25	ディテール p48～55	講義・ワークシート
	26		
	27		
	28	コート・ジャンパー p56～67	講義・ワークシート
	29		
	30		

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネス I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3	31	ニットウェア p68～75	講義・ワークシート
	32		
	33		
	34	スカート・パンツ p76～91	講義・ワークシート
	35		
	36		
後期 4	37	アパレル製品ができるまで	講義
	38		
	39		
	40	素材・糸・生地	講義
	41		
	42		
後期 5	43	まとめ	ワークシート(ファッション誌使用)
	44		
	45		
	46	ファッションアイテム1	講義・アパレルアイテムを使用した実習
	47		
	48		
後期 6	49	ファッションアイテム2	講義・アパレルアイテムを使用した実習
	50		
	51		
	52	ディスプレイ用品(トルソー・ボディ・マネキン)	実習
	53		コーディネート
	54		店舗リサーチ
後期 7	55	ディスプレイ(什器)	実習
	56		たたみかた
	57		
	58	ディスプレイ(ハンガー)	実習
	59		ハンギング
	60		店舗リサーチ

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネス I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 8	61	洋服の手入れ方法 販売トークについて1	講義 実習
	62		
	63		
後期 9	64	アイロン使い方	講義 実習
	65		
	66		
後期 10	67	お直しについて 販売トークについて2	講義 実習
	68		
	69		
後期 11	70	基礎縫い(ボタンつけ、まつり縫い等)	実習
	71		
	72		
後期 12	73	ミシンの扱い方について 仕組み、糸の掛け方、縫い方	実習
	74		
	75		
後期 13	76	ミシン縫い練習とファッションアイテム、素材の理解1	実習(ミシンを使って簡単なアイテムを製作)
	77		
	78		
後期 14	79	ミシン縫い練習とファッションアイテム、素材の理解2	実習(ミシンを使って簡単なアイテムを製作)
	80		
	81		
後期 15	82	ミシン縫い練習とファッションアイテム、素材の理解3	実習(ミシンを使って簡単なアイテムを製作)
	83		
	84		
後期 16	85	VMD	講義 講義 実習
	86		
	87		
後期 17	88	VMD	店舗リサーチ 店舗リサーチ 実習
	89		
	90		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
マーケティング基礎	選択	90
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 データマーケティングコース1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
加藤 誠	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
販売及び営業の実務、経営コンサルティング	

(3) 授業概要

マーケティングの基礎的な知識を学ぶ。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

マーケティングの基礎、特にSTPとマーケティングミックスを学び、分析や戦略を考える知識を身に付ける。また実際の店舗の現場やインターネットを通じた販売の調査にて現実的なマーケティング分析を行う。最終的には本科目で学んだことを活かしマーケティングの知識を活かした商品開発を行う。

(5) 成績評価方法・基準

レポート提出、出席、授業態度、ディスカッションの貢献度を総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

はじめてのマーケティング1年生

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 マーケティング基礎

W	時間	授業内容	授業方法
前期 14	1	オリエンテーション	講義
	2	オリエンテーション	講義
	3	オリエンテーション	講義
前期 15	4	マーケティングとは	講義
	5	マーケティングとは	講義
	6	マーケティングとは	講義
前期 16	7	STP	講義
	8	STP	講義
	9	STP	講義
前期 17	10	STP	講義
	11	STP	講義
	12	STP	講義
前期 18	13	STP	講義、演習、ディスカッション
	14	STP	講義、演習、ディスカッション
	15	STP	講義、演習、ディスカッション
後期 1	16	マーケティングミックス	講義
	17	マーケティングミックス	講義
	18	マーケティングミックス	講義
後期 2	19	マーケティングミックス	講義
	20	マーケティングミックス	講義
	21	マーケティングミックス	講義
後期 6	22	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	23	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	24	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	25	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	26	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	27	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
後期 4	28	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	29	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション
	30	マーケティングミックス	講義、演習、ディスカッション

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 マーケティング基礎

W	時間	授業内容	授業方法
後期 5	31	マーケティング分析	講義、演習
	32	マーケティング分析	講義、演習
	33	マーケティング分析	講義、演習
後期 6	34	マーケティング分析	講義、演習
	35	マーケティング分析	講義、演習
	36	マーケティング分析	講義、演習
	37	マーケティング分析	講義、演習、ディスカッション
	38	マーケティング分析	講義、演習、ディスカッション
	39	マーケティング分析	講義、演習、ディスカッション
後期 7	40	マーケティングリサーチ	講義、演習
	41	マーケティングリサーチ	講義、演習
	42	マーケティングリサーチ	講義、演習
	43	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	44	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	45	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
後期 8	46	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	47	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	48	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	49	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	50	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
	51	マーケティングリサーチ	講義、演習、ディスカッション
後期 9	52	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	53	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	54	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
後期 10	55	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	56	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	57	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	58	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	59	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	60	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 マーケティング基礎

W	時間	授業内容	授業方法
後期 11	61	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	62	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	63	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	64	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	65	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	66	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
後期 12	67	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	68	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	69	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	70	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	発表
	71	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	発表
	72	マーケティング戦略演習Ⅰ（商品開発）	発表
後期 13	73	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	74	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	75	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
後期 14	76	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	77	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	78	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
後期 15	79	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	80	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	81	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
後期 16	82	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	83	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	講義、演習、ディスカッション
	84	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	発表
後期 17	85	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	発表
	86	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	発表
	87	マーケティング戦略演習Ⅱ（商品開発）	発表
後期 18	88	試験	
	89	試験	
	90	試験	

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ラッピング実習	必修	28
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
大沼 久子	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
商品装飾展示技能士として25年	

(3) 授業概要

見本をもとにラッピングをする→提出→採点(毎時間後)
 基本～応用～梱包までを学ぶ
 手早く完成度を上げるために、後半にタイム計測→結果貼り出す

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

ラッピングの基本～応用
 梱包～風呂敷
 手早く正確に包めるように、就業時の即戦力を養う

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、課題の提出状況、ラッピング技術を総合的に評価。

(6) 使用教材・教具

ラッピング練習用ボックス、包装紙、ラッピング用リボン等

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ラッピング実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	斜め斜め掛け	基本の包み、基本の結び
	4	2 キャラメル①十文字 大・小	〃
前期	3	キャラメル①十文字 大・小	〃
	5	4 キャラメル②十文字	〃
前期	5	斜め斜め掛け	〃
	6	6 斜め斜め掛け	〃
前期	7	スクエア、リボン、カーリング	〃
	7	8 スクエア、リボン、カーリング	〃
前期	9	キャラメルカーリング	〃
	8	10 キャラメルカーリング	〃
前期	11	リボン結びの基本、紙袋	〃
	9	12 リボン結びの基本、紙袋	〃
前期	13	ネクタイBOX斜め包み、ウェーブボウ	カーリング、応用包み、リボンバリエ
	10	14 ネクタイBOX斜め包み、ウェーブボウ	カーリング、応用包み、リボンバリエ
前期	15	ボウの種類と表現	〃
	11	16 ボウの種類と表現	〃
前期	17	キャラメル② ポンポンボウ	〃
	12	18 キャラメル② ポンポンボウ	〃
前期	19	V字、タケノコ包み	〃
	13	20 円柱(筒)、ポンポン	〃
前期	21	リボン5種バリエ、ビニ袋	〃
	14	22 コンケイブ、重ねボウ	やわらかいもの
前期	23	2枚はぎ	やわらかい紙で包む
	15	24 ジャバラカーリング、紙袋2種	方向のある包装紙
前期	25	タオルでキャンディ包み(リボン、カーリング)	〃
	16	26 4枚はぎ、あみこみ	〃
前期	27	方向のある包装紙	〃
	17	28 立ち上げ包み、梱包(キャンドルホルダー)	梱包、風呂敷包み

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
リテールマーケティングⅠ	必修	162
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科・1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科・1年 / 医薬品・登録販売者学科・2年 / ビジネスライセンス学科・1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里 / 大滝 勇一	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年／OA機器メーカー、販売会社にて、営業職・サービス促進業務経験 20年	

(3) 授業概要

テキストに沿って授業を進める。流通構造、チェーンストアの仕組み、マーチャндаイジング、店舗運営、マーケティング、販売に関する法規等、小売業従事者として必要な知識を総合的に身につける。講義と問題演習を交互に行い、暗記よりも理解に重点を置く。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格 7月受験

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、確認テスト結果、検定結果を総合的に判断する。(検定不合格はB以下)

(6) 使用教材・教具

販売士ハンドブック(基礎編)、過去問題、担当教員作成のパワーポイント資料、補助プリント等

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1W	1	①小売業の種類(第1章)流通における小売業の基本	講義、問題演習
	2	〃	〃
	3	〃	〃
	4	〃	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
	7	①小売業の種類(第2章)組織形態別小売業の基本	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
前期 2W	10	〃	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
	13	①小売業の種類(第3章)店舗形態別小売業の基本的役割	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	①小売業の種類(第4章)商業集積の基本	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
前期 3W	25	①小売業の種類 復習	問題演習、確認テスト
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 3W	31	②マーチャンダイジング(第1章)商品の基本	講義、問題演習
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	②マーチャンダイジング(第2章)マーチャンダイジングの基本	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
	37	②マーチャンダイジング(第3章)商品計画の基本	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
前期 4W	40	②マーチャンダイジング(第4章)販売計画および仕入計画などの基本	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	②マーチャンダイジング(第5章)在庫管理の基本	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
	46	②マーチャンダイジング(第6章)価格設定の基本	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
	49	②マーチャンダイジング(第7章)販売管理の基本	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	②マーチャンダイジング 復習	問題演習、確認テスト
	53	〃	〃
	54	〃	〃
前期 5W	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
	58	③ストアオペレーション(第1章)ストアオペレーションの基本	講義、問題演習
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 5W	61	③ストアオペレーション(第2章)包装技術の基本	講義、問題演習
	62	〃	〃
	63	〃	〃
	64	〃	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
	67	③ストアオペレーション(第3章)ディスプレイの基本	講義、問題演習
	68	〃	〃
	69	〃	〃
前期 6W	70	〃	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
	73	③ストアオペレーション(第4章)包装技術の基本	講義、問題演習
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	〃	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
	79	③ストアオペレーション 復習	問題演習、確認テスト
	80	〃	〃
	81	〃	〃
前期 7W	82	④マーケティング(第1章)小売業のマーケティングの基本	講義、問題演習
	83	〃	〃
	84	〃	〃
	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
	88	④マーケティング(第2章)顧客満足経営の基本	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 7W	91	④マーケティング(第3章)商圈の設定と出店の基本	講義、問題演習
	92	〃	〃
	93	〃	〃
	94	〃	〃
	95	〃	〃
	96	〃	〃
前期 8W	97	④マーケティング(第4章)リージョナルプロモーションの基本	〃
	98	〃	〃
	99	〃	〃
	100	〃	〃
	101	〃	〃
	102	〃	〃
	103	④マーケティング(第5章)顧客志向の売場づくりの基本	〃
	104	〃	〃
	105	〃	〃
前期 9W	106	〃	〃
	107	〃	〃
	108	〃	〃
	109	④マーケティング 復習	問題演習、確認テスト
	110	〃	〃
	111	〃	〃
	112	〃	〃
	113	〃	〃
	114	〃	〃
前期 10W	115	⑤販売・経営管理(第1章)販売員の役割の基本	講義、問題演習
	116	〃	〃
	117	〃	〃
	118	〃	〃
	119	〃	〃
	120	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティングⅠ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 10W	121	⑤販売・経営管理(第2章)販売員の法令知識	講義、問題演習
	122	〃	〃
	123	〃	〃
	124	〃	〃
	125	〃	〃
	126	〃	〃
前期 11W	127	⑤販売・経営管理(第3章)小売業の計数管理	〃
	128	〃	〃
	129	〃	〃
	130	〃	〃
	131	〃	〃
	132	〃	〃
	133	〃	〃
	134	⑤販売・経営管理(第4章)店舗管理の基本	〃
	135	〃	〃
	136	〃	〃
	137	〃	〃
	138	〃	〃
	139	〃	〃
前期 12W	140	⑤販売・経営管理 復習	問題演習、確認テスト
	141	〃	〃
	142	〃	〃
	143	〃	〃
	144	〃	〃
	145	〃	〃
	146	検定対策	答案練習
	147	〃	〃
	148	〃	〃
	149	〃	〃
	150	〃	〃

科目名 リテールマーケティングⅠ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
リテールマーケティングⅡ	選択	144
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年(希望者)	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
平馬 みどり／成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
美容業界で販売・営業・インストラクター／自動車業界で販売・営業	

(3) 授業概要

リテールマーケティング(販売士)検定2級にチャレンジする希望制授業。
検定合格のために特別クラスを編成し、集中講義を実施。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

リテールマーケティング(販売士)検定2級合格

(5) 成績評価方法・基準

検定結果、授業態度、模試の点数等を総合的に評価

(6) 使用教材・教具

販売士ハンドブック応用編

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

新潟商工会議所主催の2級販売士養成講習会受講により、「⑤販売・経営管理」科目が免除となる。授業としては①～④を行う。

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティングⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 13	1	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	2	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	3	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	4	②マーチャダイジング	講義・問題演習(成田)
	5	②マーチャダイジング	講義・問題演習(成田)
	6	②マーチャダイジング	講義・問題演習(成田)
	7	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	8	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	9	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
調整	10	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	11	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	12	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	13	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	14	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	15	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	16	②マーチャダイジング	講義・問題演習(成田)
	17	②マーチャダイジング	講義・問題演習(成田)
	18	②マーチャダイジング	講義・問題演習(成田)
	19	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	20	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	21	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	22	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	23	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	24	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	25	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	26	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	27	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	28	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	29	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	30	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティングⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
調整	31	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	32	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	33	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	34	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	35	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	36	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	37	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	38	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	39	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
後期 14	40	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	41	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	42	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	43	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	44	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	45	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	46	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	47	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	48	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	49	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	50	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	51	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	52	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	53	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	54	①小売業の種類	講義・問題演習(成田)
	55	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	56	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	57	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
後期 15	58	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	59	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	60	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティングⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 15	61	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	62	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	63	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	64	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	65	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	66	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	67	①小売業の類型	講義・問題演習(成田)
	68	①小売業の類型	講義・問題演習(成田)
	69	①小売業の類型	講義・問題演習(成田)
	70	①小売業の類型	講義・問題演習(成田)
	71	①小売業の類型	講義・問題演習(成田)
	72	①小売業の類型	講義・問題演習(成田)
	73	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	74	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	75	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
後期 16	76	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	77	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	78	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	79	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	80	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	81	②マーチャンダイジング	講義・問題演習(成田)
	82	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	83	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	84	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	85	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	86	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	87	③ストアオペレーション	講義・問題演習(平馬)
	88	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	89	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	90	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティングⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 16	91	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	92	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	93	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
後期 17	94	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	95	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	96	④マーケティング	講義・問題演習(平馬)
	97	検定対策	答案練習
	98	検定対策	答案練習
	99	検定対策	答案練習
	100	検定対策	答案練習
	101	検定対策	答案練習
	102	検定対策	答案練習
	103	検定対策	答案練習
	104	検定対策	答案練習
	105	検定対策	答案練習
	106	検定対策	答案練習
	107	検定対策	答案練習
	108	検定対策	答案練習
	109	検定対策	答案練習
	110	検定対策	答案練習
	111	検定対策	答案練習
	112	検定対策	答案練習
	113	検定対策	答案練習
	114	検定対策	答案練習
	115	検定対策	答案練習
	116	検定対策	答案練習
	117	検定対策	答案練習
後期 18	118	検定対策	答案練習
	119	検定対策	答案練習
	120	検定対策	答案練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティングⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 18	121	検定対策	答案練習
	122	検定対策	答案練習
	123	検定対策	答案練習
	124	検定対策	答案練習
	125	検定対策	答案練習
	126	検定対策	答案練習
	127	検定対策	答案練習
	128	検定対策	答案練習
	129	検定対策	答案練習
	130	検定対策	答案練習
	131	検定対策	答案練習
	132	検定対策	答案練習
	133	検定対策	答案練習
	134	検定対策	答案練習
	135	検定対策	答案練習
	136	検定対策	答案練習
	137	検定対策	答案練習
	138	検定対策	答案練習
	139	検定対策	答案練習
	140	検定対策	答案練習
	141	検定対策	答案練習
調整	142	検定対策	答案練習
	143	検定対策	答案練習
	144	検定対策	答案練習

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
異文化研究	必修	54
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
各海外研修コースの引率担当者	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

該当コースの中から学生が選択した都市への訪問が主目的となる。訪問する国や都市に関して事前に情報収集を行い、滞在中の行動計画もグループ単位で作成する。また、所属する学科と関連するテーマをグループごとに設定し、事前研究や現地でのリサーチを行う。帰国後は振り返りを行い、その内容を発表する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

当校の運営理念である「世界的視野を持った学生の輩出」が目標となる。

(5) 成績評価方法・基準

出席率、授業態度(現地滞在中の行動も含む)、グループワークへの貢献度、提出課題や発表の内容などを総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

NBC作成の独自教材、業者から配布される資料等

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 異文化研究

W	時間	授業内容	授業方法
後1	1	異文化研究、海外研修の目的、概要など	講義(引率担当者による説明)
後2	2	国の概要調べ	グループワーク
後3	3	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後4	4	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後5	5	行動計画作成	グループワーク
後6	6	行動計画作成	グループワーク
後8	7	行動計画作成	グループワーク
後9	8	レンタル品、保険に関して	レンタル業者、保険代理店によるプレゼン
後10	9	会話の基礎	グループワーク
後11	10	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
後12	11	旅行会社担当者あいさつ・注意事項確認	旅行会社の添乗担当者による説明
後13	12	行動計画最終詰め、出発前最終確認	講義(引率担当者による説明)
海外研修週	13	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	14	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	15	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	16	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	17	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	18	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	19	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	20	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	21	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	22	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	23	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	24	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	25	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	26	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	27	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	28	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	29	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	30	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 異文化研究

W	時間	授業内容	授業方法
海外 研修 週	31	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	32	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	33	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	34	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	35	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	36	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	37	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	38	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	39	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	40	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	41	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	42	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	43	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	44	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	45	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	46	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	47	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	48	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	49	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	50	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	51	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
後14	52	グループ発表の準備	グループワーク
後15	53	グループ発表の準備	グループワーク
後16	54	振り返り授業(グループ発表)	学生によるプレゼンテーション

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
課外研修活動 I	必修	45
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
木了 礼子	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

1年次に学校内外で実施される各種研修、イベント等を包括的に一つの科目とみなし、単位認定する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

学校運営理念である「誠実、明朗、進取の精神をもった、チャレンジ精神旺盛な社会人を育成する」ことを到達目標とし、実施される研修、イベントのすべてがその土台となるものとする。

(5) 成績評価方法・基準

出席を最も重要視し、各内容への貢献度、参加姿勢などを加味して評価する。

(6) 使用教材・教具

--

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 課外研修活動Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	新入生オリエンテーション	入学時手続き、各種説明、始業講演
	2	新入生オリエンテーション	入学時手続き、各種説明、始業講演、マナー研修等
	3	新入生オリエンテーション	入学時手続き、各種説明、始業講演、マナー研修等
	4	新入生オリエンテーション	入学時手続き、各種説明、始業講演、マナー研修等
	5	新入生オリエンテーション	入学時手続き、各種説明、始業講演、マナー研修等
	6	新入生オリエンテーション	入学時手続き、各種説明、始業講演、マナー研修等
前期4	7	避難訓練	避難経路、避難場所確認
前期 8	8	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	9	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	10	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	11	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	12	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	13	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	14	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	15	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	16	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
前期 9	17	大運動会	トラック、フィールド競技
	18	大運動会	トラック、フィールド競技
	19	大運動会	トラック、フィールド競技
	20	大運動会	トラック、フィールド競技
	21	大運動会	トラック、フィールド競技
	22	大運動会	トラック、フィールド競技
調整	23	国内研修	県外施設にて研修
	24	国内研修	県外施設にて研修
	25	国内研修	県外施設にて研修
	26	国内研修	県外施設にて研修
	27	国内研修	県外施設にて研修
	28	国内研修	県外施設にて研修
	29	国内研修	県外施設にて研修
	30	国内研修	県外施設にて研修

科目名 課外研修活動Ⅰ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
基礎英語 I	必修	16
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
木了礼子	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

株式会社リクルートマーケティングパートナーズが提供する「スタディサプリ」というアプリを活用して、eラーニング形式で進める。学生はスタディサプリをスマートフォンやタブレットにダウンロードし、各自で学習を進めていく。問題は基礎英語 I の範囲内では720レッスンあるが、どのレベルを選択するかは自由。1レッスン10～15分程度で終わるよう設計されている。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

グローバル社会という言葉が用いられてからしばらくが経過しているが日本人の英語力は世界水準よりも下回ったままである。そこで日常会話で用いられる、中学・高校で学んだ英語学習の定着、および基礎知識・技能と英語における知識量を増やすことを目的として実施する。第1段階としては一般的な日常表現や言い回しを理解し、自己紹介などのやりとりができるようになることを目標とする。次の段階では家族や仕事のことなど日常的に使われる表現を理解し、情報交換ができるようになることを目標とする。

(5) 成績評価方法・基準

教職員は管理画面を確認することで進捗状況や学習状況の把握ができる。こうした積極性や主体性を成績評価の軸としながらも、成績評価テストにより学習の習熟度を評価する。

(6) 使用教材・教具

スタディサプリ(アプリ)、スマートフォンまたはタブレット、ノート、筆記用具

(7) 授業にあたっての留意点

スタディサプリは自主的な学習を進めるeラーニングアプリであるため、日々の学習計画を定めて、これに基づいて計画的に学習を進めること。

(8) その他

科目名 基礎英語 I

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
基礎演習	必修	16
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
木了 礼子	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

就活、内定後に活かせる一般常識を実施する。誤った箇所は解説を確認し、繰り返し解く。進捗状況を学年教員で把握し管理する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

学生の基礎学力の習熟状況が様々であるため、専門学校等に入学後、専門知識修得が難しい学生存在する。こうした学生だけでなく、全入学生に対して、基礎問題に取り組ませることで、全学生の基礎学力を底上げし、専門知識を養う授業へとスムーズに移行することを目指す。

(5) 成績評価方法・基準

授業態度：管理画面による進捗状況の把握で主体性・積極性などを評価する。また、期末にテストを行い成績評価の判断材料とする。

(6) 使用教材・教具

実教出版 一般常識&SPI、実況教育出版 SPI基礎から始める問題集

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 基礎演習

W	時間	授業内容	授業方法
	1	損益算	演習
	2	料金の割引	演習
	3	分割払い	演習
	4	代金の精算	演習
	5	方程式と不等式	演習
	6	長文の読み取り(英語)	演習
	7	英単語①	演習
	8	英単語②	演習
	9	漢字の読み書き	演習
	10	漢字の読み書き	演習
	11	慣用表現・単位・陰暦の呼称	演習
	12	受賞者・ベストセラーなど	演習
	13	日本地理	演習
	14	世界地理	演習
	15	日本の地形・県庁所在地・世界遺産・伝統工芸	演習
	16	世界の地形・主な国の首都	演習
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
就職実務 I	必修	114
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
木了 礼子	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
メーカーでの一般事務、医療機関にて医療事務、診療介助、リハビリ介助	

(3) 授業概要

就職試験対策として、基礎学力の向上(全経社会人常識マナー検定対策)
 就職活動開始に向けた心構え、活動方法などの伝授
 自己分析、自己PRの作成、業界研究、希望業種・職種の絞り込み、面接練習など

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

全経社会人常識マナー検定合格
 求職登録面接の合格、面接スキル向上、業界理解の向上
 企業受験の準備

(5) 成績評価方法・基準

出席、検定結果、授業への取り組み姿勢、各種提出物の内容、積極性などを総合的に評価

(6) 使用教材・教具

動画で学ぶ就活ナビ、全経社会人常識マナー検定テキスト、オリジナルプリント等

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 就職実務 I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	概要説明、各種説明、オリエンテーション	説明
	2	概要説明、各種説明、オリエンテーション	説明
	3	概要説明、各種説明、オリエンテーション	説明
	4	あいさつマナー	講義・実技
	5	自己分析	ワークシート
	6	自己分析	ワークシート
	7	自己分析	ワークシート
	8	業界研究	ワークシート
	9	業界研究	ワークシート
前期 2	10	自己PR	ワークシート
	11	自己PR	ワークシート
前期 3	12	自己PR	ワークシート
	13	自己PR	ワークシート
	14	自己PR	ワークシート
前期 4	15	履歴書	履歴書記入
	16	履歴書	履歴書記入
前期5	17	履歴書	履歴書記入
	18	履歴書	履歴書記入
前期 6	19	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	20	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
前期7	21	業界研究	ワークシート
前期8	22	業界研究	ワークシート
前期 9	23	自己PR	ワークシート
	24	自己PR	ワークシート
前期 10	25	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	26	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
前期11	27	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
前期 14	28	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	29	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	30	求職登録対策	求職票作成、面接練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 就職実務 I

W	時間	授業内容	授業方法
前期 15	31	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	32	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	32	求職登録対策	求職票作成、面接練習
前期 16	34	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	35	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	36	求職登録対策	求職票作成、面接練習
前期 17	37	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	38	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	39	求職登録対策	求職票作成、面接練習
前期 18	40	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	41	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	42	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 1	43	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	44	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	45	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 3	46	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	47	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	48	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 4	49	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	50	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	51	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 5	52	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	53	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	54	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 6	55	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	56	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	57	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 7	58	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	59	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	60	求職登録対策	求職票作成、面接練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 就職実務 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 8	61	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	62	求職登録対策	求職票作成、面接練習
		求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 9	64	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	65	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	66	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 10	67	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	68	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	69	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 11	70	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	71	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	72	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 12	73	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	74	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	75	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	76	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	77	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	78	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 13	79	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	80	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	81	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	82	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	83	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	84	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後期 14	85	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	86	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	87	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	88	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	89	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	90	求職登録対策	求職票作成、面接練習

科目名 就職実務Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 14	91	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	92	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	93	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	94	求職登録対策	面接練習
	95	求職登録対策	面接練習
	96	求職登録対策	面接練習
後期 15	97	求職登録対策	面接練習
	98	求職登録対策	面接練習
	99	求職登録対策	面接練習
	100	求職登録対策	面接練習
	101	求職登録対策	面接練習
	102	求職登録対策	面接練習
	103	求職登録対策	面接練習
	104	求職登録対策	面接練習
	105	求職登録対策	面接練習
	106	求職登録対策	面接練習
	107	求職登録対策	面接練習
	108	求職登録対策	面接練習
後期 16	109	ガイダンス・受験準備	検索・書類作成
	110	ガイダンス・受験準備	検索・書類作成
	111	ガイダンス・受験準備	検索・書類作成
	112	ガイダンス・受験準備	検索・書類作成
	113	ガイダンス・受験準備	検索・書類作成
	114	ガイダンス・受験準備	検索・書類作成

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
商業簿記	必修	90
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

・仕訳と転記 ・商品売買 ・現金(2)(現金過不足、小口現金) ・株式の発行	・決算の手続き(1) ・その他の収益と費用 ・現金(2)(現金過不足、小口現金) ・決算の手続き(2)	・現金(1)と当座預金(基本処理) ・手形の処理 ・税金・引当金 ・精算表	・その他の債権債務 ・有価証券、有形固定資産 ・伝票会計
---	--	--	--

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

①小規模株式会社の経理担当者ないし管理者として、小売業や卸売業における管理のための基本的な帳簿を作成でき、かつ、照合機能を中心とした複式簿記の仕組みを理解し、家計と会社を分離する会計を認識し、会社の資産負債(実態勘定)の基本的決算整理ならびに、営業費用の決算整理(簡単な見越し繰延べの処理)ができ、これによる損益計算書と貸借対照表を作成できる。 ②全経簿記検定3級の合格

(5) 成績評価方法・基準

本試験結果／授業内テスト／授業態度／出席状況 による総合評価

(6) 使用教材・教具

全経公式テキスト3級、過去問題集3級

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 商業簿記

W	時間	授業内容	授業方法
後期 2	1	身の回りの簿記	資産、負債、純資産について(簿記のルール)
	2	身の回りの簿記	費用、収益について(簿記のルール)
	3	身の回りの簿記	B/S、P/Lの説明と作成
	4	仕訳と転記	仕訳とは何か?
	5	仕訳と転記	仕訳練習①
	6	仕訳と転記	仕訳練習②
後期 3	7	仕訳と転記	転記とは何か? 仕訳⇒転記の練習
	8	仕訳と転記	仕訳帳と総勘定元帳の書き方
	9	仕訳と転記	仕訳帳と総勘定元帳の記入練習
	10	決算の手続き(1)	決算とは 合計試算表の作成
	11	決算の手続き(1)	残高試算表、合計残高試算表の作成
	12	決算の手続き(1)	問題演習
後期 4	13	現金(1)と当座預金(基本の処理)	簿記上の現金とは
	14	現金(1)と当座預金(基本の処理)	現金取引の仕訳練習
	15	現金(1)と当座預金(基本の処理)	現金出納帳の作成
	16	現金(1)と当座預金(基本の処理)	当座預金とは
	17	現金(1)と当座預金(基本の処理)	当座取引の仕訳練習
	18	現金(1)と当座預金(基本の処理)	当座預金出納帳の作成
後期 5	19	商品売買	三分法による商品売買 仕訳練習
	20	商品売買	掛取引 仕訳練習
	21	商品売買	返品と値引き 仕訳練習
後期 6	22	商品売買	仕入帳と買掛金元帳の作成方法の説明
	23	商品売買	売上帳と売掛金元帳の作成方法の説明
	24	商品売買	練習問題
	25	商品売買	商品有高帳の作成方法の説明
	26	商品売買	練習問題
	27	商品売買	練習問題
	28	その他の費用と収益	費用の支払いと収益の受け取り
	29	約束手形	受取手形と支払手形 仕訳練習
	30	約束手形	手形貸付金と手形借入金 仕訳練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 商業簿記

W	時間	授業内容	授業方法
後期 7	31	その他の債権債務	未収金と未払金 前払金と前受金
	32	その他の債権債務	仮払金と借受金 立替金と預り金
	33	その他の債権債務	仕訳練習
	34	現金(2)(現金過不足、小口現金)	現金過不足の処理
	35	現金(2)(現金過不足、小口現金)	小口現金の処理
	36	現金(2)(現金過不足、小口現金)	仕訳練習
	37	税金・引出金	消費税の処理(仮受消費税、仮払消費税)
	38	税金・引出金	引出金の処理、租税公課の処理
後期 8	39	税金・引出金	仕訳練習
	40	有価証券と有形固定資産	有価証券とは、株式や公社債の処理
	41	有価証券と有形固定資産	有形固定資産の処理、減価償却の説明
	42	有価証券と有形固定資産	仕訳練習
	43	株式の発行	株式会社の資本構成
	44	株式の発行	株式を発行した際の処理
	45	株式の発行	仕訳練習
	46	決算の手続き(2)	決算整理記入とは ①売上原価の計算
	47	決算の手続き(3)	②貸倒引当金の見積り ③減価償却費の処理
	48	決算の手続き(4)	④現金過不足の処理 ⑤費用の見越しと繰延べ
後期 9	49	精算表・財務諸表	決算整理仕訳の練習
	50	精算表・財務諸表	精算表の作成①
	51	精算表・財務諸表	精算表の作成②
	52	全経簿記3級(第2問対策)	Tフォームの穴埋め問題 解説と演習
	53	全経簿記3級(第2問対策)	資産・負債、売上、仕入データから求める方法 解説と演習
	54	全経簿記3級(第2問対策)	表形式の穴埋め問題 解説と演習
後期 10	55	全経簿記3級(第3問、第4問対策)	仕訳帳・仕入帳・買掛金元帳
	56	全経簿記3級(第3問、第4問対策)	売上帳・売掛金元帳
	57	全経簿記3級(第3問、第4問対策)	伝票⇒Tフォーム転記
	58	全経簿記3級 答案作成練習	①第197回、②第196回 3級過去問題
	59	全経簿記3級 答案作成練習	①第197回、②第196回 3級過去問題
	60	全経簿記3級 答案作成練習	①第197回、②第196回 3級過去問題

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 商業簿記

W	時間	授業内容	授業方法
後期 10	61	全経簿記3級 答案作成練習	①第195回、②第194回 3級過去問題
	62	全経簿記3級 答案作成練習	①第195回、②第194回 3級過去問題
	63	全経簿記3級 答案作成練習	①第195回、②第194回 3級過去問題
後期 11	64	全経簿記3級 答案作成練習	①第193回、②第192回 3級過去問題
	65	全経簿記3級 答案作成練習	①第193回、②第192回 3級過去問題
	66	全経簿記3級 答案作成練習	①第193回、②第192回 3級過去問題
	67	全経簿記3級 答案作成練習	①第191回、②第190回 3級過去問題
	68	全経簿記3級 答案作成練習	①第191回、②第190回 3級過去問題
	69	全経簿記3級 答案作成練習	①第191回、②第190回 3級過去問題
	70	全経簿記3級 答案作成練習	③第189回、④第188回 3級過去問題
	71	全経簿記3級 答案作成練習	③第189回、④第188回 3級過去問題
	72	全経簿記3級 答案作成練習	③第189回、④第188回 3級過去問題
後期 12	73	全経簿記3級 答案作成練習	⑤第187回、⑥第186回 3級過去問題
	74	全経簿記3級 答案作成練習	⑤第187回、⑥第186回 3級過去問題
	75	全経簿記3級 答案作成練習	⑤第187回、⑥第186回 3級過去問題
	76	全経簿記3級 答案作成練習	⑦第185回、⑧第184回 3級過去問題
	77	全経簿記3級 答案作成練習	⑦第185回、⑧第184回 3級過去問題
	78	全経簿記3級 答案作成練習	⑦第185回、⑧第184回 3級過去問題
	79	全経簿記3級 答案作成練習	⑨第183回、⑩第182回 3級過去問題
	80	全経簿記3級 答案作成練習	⑨第183回、⑩第182回 3級過去問題
	81	全経簿記3級 答案作成練習	⑨第183回、⑩第182回 3級過去問題
	82	全経簿記3級 答案作成練習	⑪第181回、⑫第180回 3級過去問題
	83	全経簿記3級 答案作成練習	⑪第181回、⑫第180回 3級過去問題
	84	全経簿記3級 答案作成練習	⑪第181回、⑫第180回 3級過去問題
	85	全経簿記3級 答案作成練習	⑬予想問題A－1、⑭予想問題B－1
	86	全経簿記3級 答案作成練習	⑬予想問題A－1、⑭予想問題B－1
	87	全経簿記3級 答案作成練習	⑬予想問題A－1、⑭予想問題B－1
	88	全経簿記3級 答案作成練習	⑮予想問題C－1、⑯予想問題C－2
	89	全経簿記3級 答案作成練習	⑮予想問題C－1、⑯予想問題C－2
	90	全経簿記3級 答案作成練習	⑮予想問題C－1、⑯予想問題C－2

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
接客応対コンテスト	必修	54
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
清野 和雄	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
新潟市内の商業施設で帽子専門道を複数経営する。現在も自ら売り場に立ち、スタッフのみならず商業施設内の他店スタッフの接客指導も行っている。	

(3) 授業概要

対面販売における接客技術向上を目的とした授業。アパレルのセレクトショップを想定した販売実習室を使用し、販売員役とお客様役に分かれた反復練習をロールプレイング形式で行う。効果を高めるため、学内でのコンテスト形式とし、本選では外部から接客経験者、接客業従事者を招聘し、専門的観点での審査を行う。授業の一環として、現役の販売員が参加する外部の接客ロールプレイング見学なども行う。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

授業の集大成である「NBC接客応対コンテスト」出場のための学内予選通過、本選での上位入賞が履修学生にとっての目標となる。広義には、そのプロセスを通して販売スタッフとして必要なコミュニケーション能力や接客スキルの向上を目的とし、販売の現場で即戦力となるようなレベルを目指す。

(5) 成績評価方法・基準

コンテスト(予選、本選)の結果、日常の授業態度、担当教員から見た各学生のスキルなどを総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

筆記用具、科目担当教員作成のプリント等

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

接客応対コンテスト

科目名 接客応対コンテスト

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	授業内容説明	授業の目的、全工程の説明
	2	自己紹介	自己紹介カードに記入後発表
	3	接客の必要性	接客の必要性についての説明
後期	4	接客の基礎知識	接客の基礎知識を資料の穴埋めで解いていき 知識を身につけるとともに深める
	5	接客の基礎知識	
	6	接客の基礎知識	
後期	7	プロの販売員から接客を受ける1	万代地区(伊勢丹・ビルボード・ラブラ等)を散策し
	8	プロの販売員から接客を受ける1	プロの販売員の接客を受ける
	9	プロの販売員から接客を受ける1(フィードバック)	フィードバック(整理、記入・発表)
後期	10	理想の接客	接客をするにあたって理想を思い描けていると 目標を設定しやすい為、自分の理想とする接客を 考える。フィードバック(整理、記入・発表)
	11	理想の接客	
	12	理想の接客(フィードバック)	
後期	13	DVD鑑賞	万代地区三館合同ロールプレイングコンテストの DVD鑑賞。イメージ作りのため。 フィードバック(整理、記入・発表)
	14	DVD鑑賞	
	15	DVD鑑賞(フィードバック)	
後期	16	ロールプレイングコンテスト練習	2人1グループに分かれて模擬接客を行う
	17	ロールプレイングコンテスト練習	1人がお客様役で1人がスタッフ役を行う
	18	ロールプレイングコンテスト練習(フィードバック)	1回終わったらフィードバックを行う
後期	19	ロールプレイングコンテスト練習	3人1グループに分かれて模擬接客を行う 1人がお客様役で1人がスタッフ役を行う 1回終わったらフィードバックを行う
	20	ロールプレイングコンテスト練習	
	21	ロールプレイングコンテスト練習(フィードバック)	
後期	22	DVD鑑賞予選	万代地区三館合同ロールプレイングコンテストの DVD鑑賞。イメージ作りのため。 フィードバック(整理、記入・発表)
	23	DVD鑑賞予選	
	24	DVD鑑賞予選(フィードバック)	
後期	25	プロの販売員から接客を受ける2	万代地区(伊勢丹・ビルボード・ラブラ等)を散策し プロの販売員の接客を受ける フィードバック(整理、記入・発表)
	26	プロの販売員から接客を受ける2	
	27	プロの販売員から接客を受ける2(フィードバック)	
後期	28	ロールプレイングコンテスト練習	4人1グループに分かれて模擬接客を行う
	29	ロールプレイングコンテスト練習	1人がお客様役で1人がスタッフ役を行う
	30	ロールプレイングコンテスト練習	1回終わったらフィードバックを行う

【別紙】

接客応対コンテスト

科目名 接客応対コンテスト

W	時間	授業内容	授業方法
後期 10	31	接客コンテスト練習	4人1グループに分かれて模擬接客を行う
	32	接客コンテスト練習	1人がお客様役で1人がスタッフ役を行う
	33	接客コンテスト練習	終了後、観覧者は意見を述べる
後期 11	34	ロールプレイングコンテスト練習	4人1グループに分かれて模擬接客を行う
	35	ロールプレイングコンテスト練習	1人がお客様役で1人がスタッフ役を行う
	36	ロールプレイングコンテスト練習	1回終わったらフィードバックを行う
	37	ロールプレイングコンテスト練習	
	38	ロールプレイングコンテスト練習	
	39	ロールプレイングコンテスト練習	
後期 12	40	接客コンテスト予選	接客ロールプレイングコンテストの校内予選を行う
	41	接客コンテスト予選	競技時間は1人4分
	42	接客コンテスト予選	お客様役は上級生に行ってもらう
	43	接客コンテスト予選	
	44	接客コンテスト予選	
	45	接客コンテスト予選	
後期 13	46	接客コンテスト本選	接客ロールプレイングコンテスト本選を行う
	47	接客コンテスト本選	審査・表彰・フィードバック・感想
	48	接客コンテスト本選	
	49	接客コンテスト本選	
	50	接客コンテスト本選	
	51	接客コンテスト本選	
	52	接客コンテスト本選フィードバック	接客ロールプレイングコンテスト本選の
	53	接客コンテスト本選フィードバック	DVD鑑賞をし、フィードバックを行う
	54	接客コンテスト本選フィードバック	この授業のフィードバックを行う

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
宅建士対策Ⅰ	選択	90
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 宅建士コース1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

宅建士合格のために確実に正解することが求められる「第2編 宅建業法」「第4編 その他関連知識」を中心に講義と問題演習を行う。受験は2024年10月の受験を想定する。合格のためには授業以外の自主的な学習が不可欠となるため、一人でもできる勉強方法やツールを紹介するとともに、課題を与えて進捗のチェックを実施する。

(4) 到達目標

国家資格「宅地建物取引士」の合格。2024年10月の受験を予定。

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、課題の提出状況、確認テストの点数などを総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

TAC出版発行の基本テキスト、過去問題集他

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 14	1	宅建業法(宅建士の免許と欠格要件等)	講義、問題演習
	2	〃	〃
	3	〃	〃
前期 15	4	宅建業法(営業保証金、保証協会)	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
前期 16	7	宅建業法(広告や契約の注意事項)	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
前期 17	10	宅建業法(事務所等)	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
前期 18	13	宅建業法(媒介契約書)	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
後期 1	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
後期 2	19	宅建業法(35条書面)	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
後期 3	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	宅建業法(37条書面)	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
後期 4	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 5	31	宅建業法(8種規制)	講義、問題演習
	32	〃	〃
	33	〃	〃
後期 6	34	〃	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
	37	宅建業法(報酬額の制限規定)	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
後期 7	40	宅建業法(報酬額の計算方法)	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	宅建業法(監督処分の種類と事由)	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
後期 8	46	宅建業法(罰則)	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
	49	宅建業法(住宅瑕疵担保履行法)	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
後期 9	52	宅建業法復習、確認テスト	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
	55	その他関連知識(不動産取得税)	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
後期 10	58	その他関連知識(固定資産税)	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 10	61	その他関連知識(所得税)	講義、問題演習
	62	〃	〃
	63	〃	〃
後期 11	64	その他関連知識(印紙税、登録免許税、相続税、贈与税)	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
	67	その他関連知識(地価公示法)	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
後期 12	70	その他関連知識(住宅金融支援機構法)	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
	73	その他関連知識(景表法)	〃
	74	〃	〃
	75	〃	〃
後期 12	76	その他関連知識(土地・建物)	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
後期 13	79	総まとめ	答案練習、確認テスト
	80	〃	〃
	81	〃	〃
後期 14	82	〃	〃
	83	〃	〃
	84	〃	〃
後期 15	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
後期 16	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
電卓計算	必修	48
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
平馬 みどり	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

電卓検定対策

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

全経電卓検定合格、電卓の基本操作の習得 44名

(5) 成績評価方法・基準

検定結果・授業態度

(6) 使用教材・教具

全経電卓検定過去問題

(7) 授業にあたっての留意点

学生のレベル差があるので個々のレベルに合わせて指導

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 電卓計算

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	検定説明、電卓機能説明、各計算方法	講義
17W	2	見取り算・伝票算	講義
	3	乗算・除算・複合算	実技練習
	4	乗算・除算・複合算	実技練習
	5	乗算・除算・複合算	実技練習
	6	見取り算・伝票算	実技練習
前期	7	乗算・除算・複合算	実技練習
18W	8	乗算・除算・複合算	実技練習
	9	乗算・除算・複合算	実技練習
	10	模擬問題132回	模擬試験時間計測
	11	模擬問題132回	模擬試験時間計測
	12	解き直し	実技練習
後期	13	模擬問題133回	模擬試験時間計測
1W	14	模擬問題133回	模擬試験時間計測
	15	解き直し	実技練習
	16	模擬問題134回	模擬試験時間計測
	17	模擬問題134回	模擬試験時間計測
	18	解き直し	実技練習
後期	19	模擬問題135回	模擬試験時間計測
2W	20	模擬問題135回	模擬試験時間計測
	21	解き直し	実技練習
	22	模擬問題136回	模擬試験時間計測
	23	模擬問題136回	模擬試験時間計測
	24	解き直し	実技練習
後期	25	模擬問題137回	模擬試験時間計測
3W	26	模擬問題137回	模擬試験時間計測
	27	解き直し	実技練習
	28	模擬問題138回	模擬試験時間計測
	29	模擬問題138回	模擬試験時間計測
	30	解き直し	実技練習

科目名 電卓計算

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売実習 I	選択	54
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売・営業経験	

(3) 授業概要

職業理解のため、興味ある業界を経験する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

販売実習先で求められるスキルを身に付ける。

(5) 成績評価方法・基準

授業態度、実習先からの評価

(6) 使用教材・教具

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習 I

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	販売実習の概要説明	講義
	12	2 販売実習先の選択	講義/演習
前期	3	社会で求められる言動	講義/演習
	14	4	講義/演習
前期	5	社会で求められるマナー	講義/演習
	16	6	講義/演習
前期	7	社会で求められる思考	講義/演習
	18	8	講義/演習
後期	9	ルールの必要性	講義/演習
	1	10	講義/演習
後期	11	目標・目的	講義/演習
	10	12	講義/演習
後期	13	総復習	講義/演習
	13	14 総復習	講義/演習
冬休み	15	企業実習	インターンシップ
	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
1級販売士対策Ⅱ	選択	138
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 1級販売士コース2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里 / 大滝 勇一	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年／OA機器メーカー、販売会社にて、営業職・サービス促進業務経験 20年	

(3) 授業概要

原則としては2級までと同じくテキストの内容に沿って講義と問題演習を繰り返す。知識の習得に加えアウトプット能力を高めることにも重点を置き、出題の半分を占める記述式問題にも対応できるようにする。級が上がる毎にテキスト外からの出題比率が高まるため、小売業に関するタイムリーな情報の収集も取り入れていく。

(4) 到達目標

「リテールマーケティング検定1級」の合格。

(5) 成績評価方法・基準

プロセスよりも結果を重視する。試験が合格であれば最高評価、不合格の場合は本番の点数と模試の安定度で評価する。

(6) 使用教材・教具

販売士ハンドブック、過去問題、担当教員作成の補助プリント

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	①小売業の種類	講義、問題演習
	2	〃	〃
	3	〃	〃
前期 2	4	〃	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
	7	〃	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
前期 3	10	〃	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
前期 4	13	〃	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
前期 5	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	②マーチャндаイジグ	〃
	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
前期 6	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 7	31	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	〃	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
前期 8	37	〃	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
	40	〃	〃
	41	③ストアオペレーション	〃
	42	〃	〃
前期 9	43	〃	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
	46	〃	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
前期 10	49	〃	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	〃	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
前期 11	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
前期 12	58	〃	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 13	61	④マーケティング	講義、問題演習
	62	〃	〃
	63	〃	〃
	64	〃	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
前期 14	67	〃	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
	70	〃	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
前期 15	73	〃	〃
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	〃	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
前期 16	79	〃	〃
	80	〃	〃
	81	⑤販売・経営管理	〃
	82	〃	〃
	83	〃	〃
	84	〃	〃
前期 17	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
前期 18	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1	91	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	92	〃	〃
	93	〃	〃
後期 2	94	〃	〃
	95	〃	〃
	96	〃	〃
後期 3	97	〃	〃
	98	〃	〃
	99	〃	〃
	100	〃	〃
	101	弱点補強、総まとめ、直前対策	答案練習、確認テスト
	102	〃	〃
後期 4	103	〃	〃
	104	〃	〃
	105	〃	〃
	106	〃	〃
	107	〃	〃
	108	〃	〃
後期 5	109	〃	〃
	110	〃	〃
	111	〃	〃
	112	〃	〃
	113	〃	〃
	114	〃	〃
後期 6	115	〃	〃
	116	〃	〃
	117	〃	〃
	118	〃	〃
	119	〃	〃
	120	〃	〃

科目名 1級販売士対策Ⅱ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
カラーコーディネート	必修	39
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
関谷 友子	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
アパレル業でパタンナー、商品企画経験7年。アパレル縫製業で生産管理、パタンナー経験11年。	

(3) 授業概要

色彩検定3級の知識に基づいて、講義、ワークシート、実習で授業を行う。色の組み合わせ、配色の技法を学び、実際にカラーコーディネートを体験して、様々な業界で店舗ディスプレイやコーディネート提案に役立つ力を身につける。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

色彩検定3級取得を通して得た知識の活用方法を学ぶ。色の知識が社会でどのように役立つのかを体験し、実務において役立てられるレベルにまで高める。

(5) 成績評価方法・基準

出席率、授業態度、課題を合わせて総合的に評価。

(6) 使用教材・教具

配色カード

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 カラーコーディネート

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3	1	色彩3級の復習 色相とトーン	講義
	2	色彩3級の復習 色相とトーン	講義
	3	色彩3級の復習 色相とトーン	講義
後期 4	4	パーソナルカラー概論	講義
	5	パーソナルカラー概論	講義
	6	パーソナルカラー概論	講義
後期 5	7	パーソナルカラー概論	講義
	8	パーソナルカラー概論	講義
	9	パーソナルカラー概論	講義
後期 6	10	パーソナルカラー概論	講義
	11	パーソナルカラー概論	講義
	12	パーソナルカラー概論	講義
後期 7	13	パーソナルカラー概論	講義
	14	パーソナルカラー概論	講義
	15	パーソナルカラー概論	講義
後期 8	16	スプリングの解説	講義
	17	スプリングの解説	講義
	18	スプリングの解説	講義
後期 9	19	サマーの解説	講義
	20	サマーの解説	講義
	21	サマーの解説	講義
後期 10	22	オータムの解説	講義
	23	オータムの解説	講義
	24	オータムの解説	講義
後期 11	25	ウインターの解説	講義
	26	ウインターの解説	講義
	27	ウインターの解説	講義
後期 13	28	パーソナルカラー見極め方法	演習
	29	パーソナルカラー見極め方法	演習
	30	パーソナルカラー見極め方法	演習

科目名 カラーコーディネート

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
サービス接遇	必修	63
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科 調剤薬局コース2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
平馬 みどり	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
美容業界・販売・営業・インストラクター	

(3) 授業概要

サービス接遇実務について理解する。 サービス接遇担当者としての立ち居振る舞い、口頭表現を身に付ける
--

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

サービス接遇検定2級合格 検定日 11月5日(日)

(5) 成績評価方法・基準

授業態度、確認テスト、検定実績にて判断

(6) 使用教材・教具

サービス接遇検定公式テキスト2級

(7) 授業にあたっての留意点

サービス接遇に必要な身だしなみ、立ち居振る舞い、気遣い、話し方を理解し活用できるよう目指す。

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	テキストP14～22	講義
	2	テキストP14～22	講義
	3	テキストP14～22	講義
17W	4	テキストP23～28	講義
	5	テキストP23～28	講義
	6	テキストP23～28	講義
18W	7	テキストP29～35	講義
	8	テキストP29～35	講義
	9	テキストP29～35	講義
後期	10	テキストP36～41	講義
	11	テキストP36～41	講義
	12	テキストP36～41	講義
1W	13	テキストP42～53	講義
	14	テキストP42～53	講義
	15	テキストP42～53	講義
2W	16	テキストP254～61	講義
	17	テキストP254～61	講義
	18	テキストP254～61	講義
3W	19	テキストP62～75	講義
	20	テキストP62～75	講義
	21	テキストP62～75	講義
4W	22	テキストP76～85	講義
	23	テキストP76～85	講義
	24	テキストP76～85	講義
5W	25	テキストP86～101	講義
	26	テキストP86～101	講義
	27	テキストP86～101	講義
6W	28	テキストP86～101	講義
	29	テキストP86～101	講義
	30	テキストP86～101	講義
7W			

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇

W	時間	授業内容	授業方法
8W	31	テキストP102～114	講義
	32	テキストP102～114	講義
	33	テキストP102～114	講義
	34	テキストP102～114	講義
	35	テキストP102～114	講義
	36	テキストP102～114	講義
9W	37	テキストP115～128	講義
	38	テキストP115～128	講義
	39	テキストP115～128	講義
	40	テキストP115～128	講義
	41	テキストP115～128	講義
	42	テキストP115～128	講義
10W	43	テキストP2129～149	講義
	44	テキストP2129～149	講義
	45	テキストP2129～149	講義
11W	46	検定対策問題対策 第52回	答案練習
	47	検定対策問題対策	答案練習
	48	検定対策問題対策	答案練習
12W	49	検定対策問題対策 第51回	答案練習
	50	検定対策問題対策	答案練習
	51	検定対策問題対策	答案練習
13W	52	検定対策問題対策 第50回	答案練習
	53	検定対策問題対策	答案練習
	54	検定対策問題対策	答案練習
14W	55	検定対策問題対策 第48回	答案練習
	56	検定対策問題対策	答案練習
	57	検定対策問題対策	答案練習
15W	58	検定対策問題対策 第47回	答案練習
	59	検定対策問題対策	答案練習
	60	検定対策問題対策	答案練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇

W	時間	授業内容	授業方法
16W	61	検定対策問題対策 第46回	答案練習
	62	検定対策問題対策	答案練習
	63	検定対策問題対策	答案練習
	64		
	65		
	66		
	67		
	68		
	69		
	70		
	71		
	72		
	73		
	74		
	75		
	76		
	77		
	78		
	79		
	80		
	81		
	82		
	83		
	84		
	85		
	86		
	87		
	88		
	89		
	90		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ディスプレイ実習	必修	72
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
大沼 久子	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
商品装飾展示技能士として25年	

(3) 授業概要

- ・立体・平面の基本→実技→企画～報告書の作成
- ・ハロウィン、クリスマス 企画立案～演出
- ・テーブルコーデ、カラー配分、VP,MD知識～演出(応用)

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

- ・空間演出の基本～応用 就業時の即戦力
- ・イベントの演出方法～見せ方～表現方法の取得
- ・グループ演出時の協調性

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、課題の提出状況、グループ演出時の貢献度やセンスなどを総合的に評価。

(6) 使用教材・教具

VMDガイド、科目担当教員作成の資料、他

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ディスプレイ実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	52WMD	講義、演習
	2	〃	〃
	3	〃	〃
前期 17	4	〃	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
前期 18	7	立体構成、コラージュ	企画書作成(立体)
	8	〃	〃
	9	〃	〃
後期 1	10	Halloween校内演出	市場調査、プランニング
	11	〃	〃
	12	〃	〃
後期 2	13	〃	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
後期 3	16	〃	校内装飾作業
	17	〃	〃
	18	〃	〃
後期 4	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
後期 5	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ディスプレイ実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 6	31	Halloween校内演出	校内装飾作業
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	Halloween撤去	片付け作業
	35	テーブルウェア知識	講義、演習
	36	テーブルコーディネート	講義、演習
後期 7	37	立体構成、実技	実技
	38	〃	〃
	39	〃	〃
後期 9	40	〃	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
後期 10	43	Christmas校内演出	企画、立案
	44	〃	〃
	45	〃	〃
後期 11	46	〃	企画内容プレゼン
	47	〃	企画決定
	48	〃	演出準備
	49	〃	校内装飾作業
	50	〃	〃
	51	〃	〃
後期 12	52	〃	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
後期 13	58	〃	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

科目名 ディスプレイ実習

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
データマーケティング	選択	78
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 データマーケティングコース・2年／医薬品・登録販売者学科・2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

ビッグデータマーケター養成講座初級編(一般社団法人ビッグデータマーケティング教育推進協会との連携授業)

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

データマーケターとしての基本を身につけ、マーケティング概念やデータの扱い方を学ぶ。具体的なデータ処理ができるようになり、その数値分析から「売り上げを伸ばす」提案ができることを目指す。

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、ディスカッションへの貢献度を総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

データマーケター養成講座初級編テキスト、各種統計データ(RESAS,ドルフィンアイ、ウレコン等)

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 データマーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
前期 11	1	オリエンテーション	講義
	2	〃	〃
	3	ビッグデータとは	〃
前期 12	4	〃	〃
	5	データ活用	講義、演習、ディスカッション
	6	〃	〃
前期 13	7	EXCELハンズオン① データ理解のためのグラフ作成	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
前期 14	10	実習①	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
前期 15	13	EXCELハンズオン② 散布図と相関	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
前期 16	16	企画提案のための思考法	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
前期 17	19	データ活用と各業界	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
前期 18	22	POSデータ①	〃
	23	〃	〃
	24	POSデータ②	〃
後期 1	25	〃	〃
	26	POSデータ③	〃
	27	〃	〃
後期 2	28	フィールドワークの発表	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 データマーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3	31	実習②	講義、演習、ディスカッション
	32	〃	〃
	33	〃	〃
後期 4	34	実習③	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
後期 5	37	科目試験	筆記
	38	〃	〃
	39	マーケティングの基礎①	講義、演習、ディスカッション
後期 6	40	〃	〃
	41	ID-POSデータ①	〃
	42	〃	〃
後期 7	43	ID-POSデータ②	〃
	44	〃	〃
	45	ID-POSデータ③	〃
後期 8	46	〃	〃
	47	マーケティングの基礎②	〃
	48	〃	〃
後期 9	49	外部データの利用①	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
後期 10	52	外部データの利用②	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
後期 11	55	実習④	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
後期 12	58	マーケティングの基礎③	〃
	59	〃	〃
	60	課題発見と提案	〃

科目名 データマーケティング

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
デュアル実習Ⅱ	選択	354
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 デュアルコース2年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年	

(3) 授業概要

デュアル実習(長期、有償型インターンシップ)

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

接客スキル、店舗運営スキルを販売現場での実習を通して高める。

(5) 成績評価方法・基準

企業からの評価、出勤時間、報告状況などから判断

(6) 使用教材・教具

無し

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 デュアル実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期1	8	企業実習	インターンシップ
前期2	8	〃	〃
前期3	8	〃	〃
前期4	8	〃	〃
前期5	8	〃	〃
前期6	8	〃	〃
前期7	8	〃	〃
前期8	8	〃	〃
前期9	10	〃	〃
前期10	10	〃	〃
前期11	10	〃	〃
前期12	10	〃	〃
前期14	10	〃	〃
前期15	10	〃	〃
前期16	10	〃	〃
前期17	10	〃	〃
前期18	10	〃	〃
調整	10	〃	〃
後期1	10	〃	〃
後期2	10	〃	〃
後期3	10	〃	〃
後期4	10	〃	〃
後期5	10	〃	〃
後期6	10	〃	〃
後期7	10	〃	〃
後期8	10	〃	〃
後期9	10	〃	〃
後期10	10	〃	〃
後期11	10	〃	〃
後期12	10	〃	〃

科目名 デュアル実習Ⅱ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
パソコン実践	必修	42
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
高井 和美	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

Word、Excelの応用的使用法をマスターし、高度なビジネス文書の作成、表計算によるデータ分析、計数管理などビジネスに必要なパソコン操作技術を身につける。
検定の受験は前提とせず、実務において使用頻度の高いスキルを優先的に学んでいく。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

1年次に習得したWordやExcelの技術を実務レベルまで高める。
主に文書、広告、表などの作成などを行う。

(5) 成績評価方法・基準

授業内課題／授業態度／出席状況 による総合評価

(6) 使用教材・教具

授業内プリントを使用する。ノートパソコンは各自持参する。

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 パソコン実践

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	各個人用PCのチェック	Officeの動作確認 セキュリティソフトのチェック
	2	EXCELの習得度確認	各人のスキルチェック
	3	基礎的な関数の復習①	3級レベルの関数を再確認①
前期 2	4	基礎的な関数の復習②	3級レベルの関数を再確認②
	5	基礎的な関数の復習③	3級レベルの関数を再確認③
	6	基礎的な関数の復習④	3級レベルの関数を再確認④
前期 3	7	論理関数の基礎	IF関数など
	8	論理関数の応用 関数のネスト	〃
	9	論理関数の応用 関数のネスト	〃
前期 4	10	条件付きの関数	COUNTIF・AVERAGEIF・SUMIFなど
	11	条件付きの関数	〃
	12	検索／行列関数	VLOOKUP・HLOOKUP・INDEX関数など
前期 5	13	検索／行列関数	〃
	14	統計関数	RANK.EG・RANK.AVGなど
	15	統計関数	〃
前期 7	16	日付／時刻関数	NOW・TODAY・DATE・WEEKDAY
	17	日付／時刻関数	〃
	18	文字列操作関数	FIND・SEARCH・SUBSTITUTEなど
前期 8	19	文字列操作関数	〃
	20	データベース関数	DSUM・DAVERAGE・DCOUNTなど
	21	データベース関数	〃
前期 9	22	財務関数	FV・PMTなど
	23	財務関数	〃
	24	データベース関数	DSUM・DAVERAGE・DCOUNTなど
前期 10	25	データベース関数	〃
	26	確認テスト①	学習の習熟度チェック
	27	確認テスト②	〃
前期 13	28	文書作成①	スキルチェック
	29	文書作成②	社内文書・社外文書
	30	文書作成③	〃

科目名 パソコン実践

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ファッションビジネスⅡ	選択	93
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科ファッションコース2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
関谷 友子	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
アパレル業でパタンナー、商品企画経験7年。アパレル縫製業で生産管理、パタンナー経験11年。	

(3) 授業概要

ファッショントレンド、ショップやアイテムのディスプレイ、コーディネート、素材の組合せ、季節に合った素材等、ファッション販売に必要な知識や技術を学ぶ。また、ファッション販売能力検定3級合格のための受験対策を行う。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

アパレル販売員に必要なコーディネートスキルなど必要な知識の習得。ファッション販売能力検定3級の合格。

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、実習課題、検定試験結果を総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

ファッション販売3・ファッション販売能力検定問題集3級、ファッション雑誌等。

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネスⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	ファッショントレンドについて	講義
	2		リサーチ
	3		レポート
前期 2	4	ショップコンセプト	講義
	5	ショップアイデンティティ	リサーチ
	6		ワークシート
前期 3	7	VMD	ワークシート
	8		実習
	9		
前期 4	10	コーディネート	リサーチ
	11		実習
	12		
前期 5	13	服のつくりについて	講義
	14		
	15		
前期 6	16	リメイク(立案)	実習
	17	リメイク(材料・素材の選択)	
	18		
前期 7	19	リメイク(製作)1	実習
	20		
	21		
前期 8	22	リメイク(製作)2	実習
	23		
	24		
前期 9	25	リメイク(レポート)	ワークシート
	26		レポート
	27		
前期 10	28	コーディネート(リメイク作品を用いる)	実習
	29		
	30		

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネスⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 11	31	仮想ショップのコンセプト、アイデンティティ立案1	ワークシート
	32		
	33		
前期 12	34	仮想ショップのコンセプト、アイデンティティ立案2	ワークシート
	35		
	36		
前期 13	37	ショーウィンドウのディスプレイ(販売実習室) まとめ	実習 レポート
	38		
	39		
前期 14	40	ファッション販売能力検定概要 ファッションとは	講義
	41		
	42		
前期 15	43	商品知識(アイテム1)	講義・ワークシート
	44		
	45		
前期 16	46	商品知識(アイテム2)	講義・ワークシート
	47		
	48		
	49	素材	講義・ワークシート
	50		
	51		
前期 17	52	シルエット・ディテール	講義・ワークシート
	53		
	54		
	55	柄・サイズ	講義・ワークシート
	56		
	57		
前期 18	58	商品管理	講義
	59		
	60		

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネスⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 18	61	売り場づくり	講義 ショッピングリサーチ
	62		
	63		
後期 1	64	マーケティング・スタッフの業務	講義
	65		
	66		
	67	確認問題1	テスト 解答 解説
	68		
	69		
後期 2	70	ファッション販売技術	講義
	71		
	72		
	73	ファッション販売知識	講義
	74		
	75		
後期 3	76	確認問題2	テスト 解答 解説
	77		
	78		
	79	項目別問題1、2	テスト 解答 解説
	80		
	81		
後期 4	82	項目別問題3、4	テスト 解答 解説
	83		
	84		
後期 5	85	項目別問題5、6	テスト 解答 解説
	86		
	87		
後期 6	88	A問題模擬テスト1	テスト 解答 解説
	89		
	90		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
プレゼンテーション	必須	33
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
平馬 みどり	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
美容業界・販売・営業・インストラクター	

(3) 授業概要

パワーポイントの基本的なスキルを学び、 プレゼンテーション力に必要な表現力、マナー、等を身に付ける
--

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

パワーポイントの操作方法、及び作成力を身に付け 効果的なプレゼンテーション能力を身に付ける
--

(5) 成績評価方法・基準

出席率、授業態度

(6) 使用教材・教具

プレゼンテーション+PowerPoint2019

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

授 業 計 画 書

科目名 プレゼンテーション

W	時間	授業内容	授業方法
前期 11W	1	プレゼンテーション概論	講義
	2	プレゼンテーション概論	講義
	3	プレゼンテーション概論	講義
12W	4	プレゼンテーション概論	講義
	5	プレゼンテーション概論	講義
	6	プレゼンテーション概論	講義
13W	7	PowerPoint操作基本	講義・演習
	8	PowerPoint操作基本	講義・演習
	9	PowerPoint操作基本	講義・演習
14W	10	課題決定	演習
	11	課題決定	演習
	12	課題決定	演習
15W	13	制作開始	実習
	14	制作開始	実習
	15	制作開始	実習
16W	16	制作開始	実習
	17	制作開始	実習
	18	制作開始	実習
17W	19	制作開始	実習
	20	制作開始	実習
	21	制作開始	実習
18W	22	プレゼンテーション練習	実習
	23	プレゼンテーション練習	実習
	24	プレゼンテーション練習	実習
後期 1W	25	プレゼンテーション練習	実習
	26	プレゼンテーション練習	実習
	27	プレゼンテーション練習	実習
2W	28	課題発表	発表
	29	課題発表	発表
	30	課題発表	発表

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 プレゼンテーション

W	時間	授業内容	授業方法
3W	31	課題発表	発表
	32	課題発表	発表
	33	課題発表	発表
	34		
	35		
	36		
	37		
	38		
	39		
	40		
	41		
	42		
	43		
	44		
	45		
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
マーケティング	必修	45
対象学科・学年	授業形態	
イベントビジネス学科1年、ゲーム・eスポーツビジネス学科1年、事業創造学科1年、大学併修事業創造学科1年、販売・マーケティング学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
小山 直久	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
中小企業診断士として総合経営コンサルティングと経営幹部に対するエグゼクティブ・コーチングを行っている。	

(3) 授業概要

本講義では、マーケティングの基本概念、フレームワークを具体的な事例をもとに理解・体感できるように工夫を凝らします。 どのようにして商品やサービスが売れるのか、基本理論及びアイデアの発想の仕方を学びます。 必要に応じて動画視聴や実際の企業の実例、グループワークを採り入れ、興味関心が深まる授業を行います。 商品・サービス開発や各種フレームワークのフォーマットを提供します。 ※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照
--

(4) 到達目標

当授業を通じて、マーケティング分野の基礎を学ぶとともに、自ら考え、熟考し、視点の選択肢を増やし、行動する契機を生み出すことを目標とします。
--

(5) 成績評価方法・基準

当授業への出席率80%以上を前提として、①最終テスト、②情意・授業態度を5対5の比率で総合的に評価します。
--

(6) 使用教材・教具

補助プリント(レジュメ)、筆記用具

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

授業において必要な備品は必要に応じて相談させてください。 講義内容については、学生の学び進捗度合いに応じて一部変更する場合がございます。
--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 マーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
	1	マーケティングの概略を知る 令和と平成バブルのヒット商品	スライド、レジュメ
	2	マーケティングマネジメントプロセス 分析フレーム(SWOT、PEST、3C)	スライド、レジュメ
	3	マーケティングマネジメントプロセス 目標設定、分析フレーム(VRIO)	スライド、レジュメ
	4	環境分析から戦略の方向性を探る ワーク	スライド、レジュメ
	5	市場細分化、ターゲティング、 ポジショニング	スライド、レジュメ
	6	4P全体像、AIDMAとAISAS	スライド、レジュメ
	7	9つの点、高い建物、 最悪こそ最高	スライド、コピー用紙500枚音響チェック！
	8	本質を定義する、信は力なり	スライドのみ音響チェック！
	9	製品の分類、ラインとアイテム、 製品ライフサイクル	スライド、レジュメ
	10	ブランドハニカムモデル、 サービスマーケティング	スライド、レジュメ
	11	価格設定政策、テクノロジーライフサイクル、価格設定方法各種	スライド、レジュメ
	12	チャネルの設計	スライド、レジュメ
	13	プロモーションの基本 セールスプロモーション活動	スライド、レジュメ
	14	Webマーケティング CRM活動	スライド、レジュメ
	15	前半講義のまとめ、補講	スライド、レジュメ
	16	7つのポイント デモンストレーション	ホワイトボード1枚(5人G×1枚)、ペン5本
	17	チームごとに実践と発表	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	18	チームごとに実践と発表	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	19	解説とワーク	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	20	ワーク	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	21	プレゼンテーション、シェア	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	22	解説とワーク	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	23	ワーク	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	24	プレゼンテーション、シェア	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	25	解説とワーク	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	26	ワーク	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	27	プレゼンテーション、シェア	ホワイトボード8枚(5人G×8枚)、ペン40本
	28	まとめ講義、補講	スライド、レジュメ
	29	プリントによるテスト	テストプリント
	30	プリントによるテスト	テストプリント

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 マーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
	31	評価テスト	スライド、レジュメ
	32	テスト解説	スライド、レジュメ
	33	テスト解説	スライド、レジュメ
	34	経済新聞の読み方講座	講義
	35	経済新聞の読み方講座	講義
	36	経済新聞の読み方講座	講義
	37	上半期流行商品の解説	講義
	38	上半期流行商品の解説	講義
	39	上半期流行商品の解説	講義
	40	グループワーク(テーマに対しての課題)	スライド
	41	グループワーク(テーマに対しての課題)	スライド
	42	グループワーク(テーマに対しての課題)	スライド
	43	グループ発表	スライド
	44	グループ発表	スライド
	45	グループ発表	スライド
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
課外研修活動Ⅱ	必修	45
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

2年次に学校内外で実施される各種研修、イベント等を包括的に一つの科目とみなし、単位認定する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

学校運営理念である「誠実、明朗、進取の精神をもった、チャレンジ精神旺盛な社会人を育成する」ことを到達目標とし、実施される研修、イベントのすべてがその土台となるものとする。

(5) 成績評価方法・基準

出席を最も重要視し、各内容への貢献度、参加姿勢などを加味して評価する。

(6) 使用教材・教具

--

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 課外研修活動Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
	2	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
	3	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
前期4	4	避難訓練	避難経路、避難場所確認
前期	5	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	6	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	7	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	8	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	9	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	10	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	11	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
前期	12	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	13	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	14	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	15	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	16	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	17	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	18	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	19	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	20	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	21	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	22	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	23	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	24	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	25	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	26	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	27	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
調整	28	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	29	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	30	スポーツ大会	球技、チームスポーツ

科目名 課外研修活動Ⅱ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
基礎英語Ⅱ	必修	16
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科・2年/医薬品・登録販売者学科・2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

「スタディサプリ」というアプリを活用して、eラーニング形式で進める。学生はスタディサプリをスマートフォンやタブレットにダウンロードし、各自で学習を進めていく。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

日常会話で用いられる、中学・高校で学んだ英語学習の定着、および基礎知識・技能と英語における知識量を増やすことを目的として実施する。第1段階として基礎英語Ⅰの内容を踏まえ、家族や仕事のことなど日常的に使われる表現を理解し、情報交換ができるようになることを目標とする。次の段階では仕事、学校、レジャーでの話題や個人の関心事について、脈絡のある文を作りながらやりとりができることを目標とする。

(5) 成績評価方法・基準

教職員は管理画面を確認することで進捗状況や学習状況の把握ができる。こうした積極性や主体性を成績評価の軸としながらも、成績評価テストにより学習の習熟度を評価する。

(6) 使用教材・教具

スタディサプリ(アプリ)、スマートフォンまたはタブレット、ノート、筆記用具

(7) 授業にあたっての留意点

スタディサプリは自主的な学習を進めるeラーニングアプリであるため、日々の学習計画を定めて、これに基づいて計画的に学習を進めること。

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 基礎英語Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
	1	自分のこれまでの人生や性格、趣味などについて相手に紹介することができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	2	議論の途中で、相手に疑問を投げかけることができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	3	初対面の相手と会話し、連絡先を交換することができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	4	(医者に)自分の症状を説明し、処置を求めることができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	5	映画館で映画・座席を決めて、チケットを買うことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	6	レストランで店員とやりとりができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	7	電話を取り次いだり、具体的な要件を聞き取ることができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	8	支払い方法など、会計にまつわるやりとりができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	9	写真撮影を頼んだり、撮影の仕方について注文したりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	10	自分自身の意思や想いを、明確に相手に述べる ことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	11	海外の文化と日本の文化の違いを具体例を挙げて説明することができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	12	行程表を見ながら、旅行の計画について、詳しく説明することができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	13	簡単な日本料理の作り方について説明することができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	14	自分の経歴や、認識している自分の強みと弱みについて、周りに話すことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	15	友人と話し合っ、ゴールまでのロードマップを検討したり、示したりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	16	自分が成長した点について、以前の自分と比較して話すことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
就職実務Ⅱ	必修	88
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年	

(3) 授業概要

就職内定のための活動。授業は全体指導と個別指導の併用。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

就職内定

(5) 成績評価方法・基準

内定状況、授業態度、就職活動状況等の総合評価(申請や必要書類の提出状況も含む)

(6) 使用教材・教具

補助資料、プリント、各自PC

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 就職実務Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	春休みの活動状況確認、エントリー	状況確認、エントリー
	2	春休みの活動状況確認、エントリー	状況確認、エントリー
	3	春休みの活動状況確認、エントリー	状況確認、エントリー
	4	企業受験報告書作成	資料作成
	5	企業受験報告書作成	資料作成
	6	企業受験報告書作成	資料作成
前期 2	7	面接時所作確認	入退室練習
	8	面接時所作確認	入退室練習
	9	面接時所作確認	入退室練習
	10	就職活動マナー(電話、メール、訪問時)	PCにてメール作成
	11	就職活動マナー(電話、メール、訪問時)	PCにてメール作成
	12	就職活動マナー(電話、メール、訪問時)	PCにてメール作成
前期 3	13	履歴書作成	履歴書記入
	14	履歴書作成	履歴書記入
	15	履歴書作成	履歴書記入
前期 4	16	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	17	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	18	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	19	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	20	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	21	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 5	22	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	23	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	24	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	25	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	26	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	27	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 6	28	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	29	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	30	各自活動	面接練習、エントリーシート作成

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 就職実務Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 6	31	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	32	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	33	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 7	34	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	35	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	36	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	37	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	38	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	39	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 7	40	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	41	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	42	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	43	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	44	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	45	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 8	46	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	47	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	48	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	49	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	50	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	51	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 9	52	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	53	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	54	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 10	55	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	56	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	57	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期 11	58	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	59	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	60	各自活動	面接練習、エントリーシート作成

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 就職実務Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期	61	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	62	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	63	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期	64	実践行動学	講義とグループワーク
	65	実践行動学	講義とグループワーク
	66	実践行動学	講義とグループワーク
前期	67	実践行動学	講義とグループワーク
	68	実践行動学	講義とグループワーク
	69	実践行動学	講義とグループワーク
前期	70	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	71	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
	72	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期16	73	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期17	74	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
前期18	75	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期1	76	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期2	77	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期3	78	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期4	79	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期5	80	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期6	81	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期7	82	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期8	83	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期9	84	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期10	85	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期11	86	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期12	87	各自活動	面接練習、エントリーシート作成
後期13	88	各自活動	面接練習、エントリーシート作成

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
色彩学	必修	78
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
平馬 みどり	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
美容業界・販売・営業・インストラクター	

(3) 授業概要

色のはたらきを始め光、色の表示、色の心理、調和を学び 実践としての活用方法を学ぶ 40名 検定日6月25日(日)
--

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

色彩能力検定3級取得

(5) 成績評価方法・基準

課題、小テスト、授業態度

(6) 使用教材・教具

色彩検定公式テスト、色彩検定本試験対策問題

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 色彩学

W	時間	授業内容	授業方法
1W	1	テキスト 6-18	解説
	2		解説
	3		解説
	4	テキスト 19-38	解説
	5		解説
	6		解説
2W	7	テキスト 39-67 明度・彩度小テスト トーンの概念図小テスト	解説
	8		解説
	9		解説
	10		解説
	11		解説
	12		解説
3W	13	模擬問題	小テスト
	14	模擬問題	小テスト
	15	模擬問題	小テスト
	16	模擬問題	小テスト
	17	模擬問題	小テスト
	18	PCCSカラーダイヤル作成	演習
4W	19	テキスト 68-85	講義・演習
	20	テキスト 68-85	講義・演習
	21	テキスト 68-85	講義・演習
	22	テキスト 68-85	講義・演習
	23	テキスト 68-85	講義・演習
	24	テキスト 68-85	講義・演習
5W	25	テキスト 85-97	講義・演習
	26	テキスト 85-97	講義・演習
	27	テキスト 85-97	講義・演習
	28	テキスト 85-97	講義・演習
	29	テキスト 85-97	講義・演習
	30	テキスト 85-97	講義・演習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 色彩学

W	時間	授業内容	授業方法
6W	31	課題の答え合わせ	
	32	テキスト 104-115	講義
	33	テキスト 104-115	講義
	34	テキスト 104-115	講義
	35	テキスト 104-115	講義
	36	テキスト 104-115	講義
7W	37	テキスト 118-125	講義
	38	テキスト 118-125	講義
	39	テキスト 118-125	講義
	40	テキスト 118-125	講義
	41	テキスト 118-125	講義
	42	試験対策問題	答案練習
	43	試験対策問題	答案練習
	44	試験対策問題	答案練習
	45	試験対策問題	答案練習
	46	試験対策問題	答案練習
	47	試験対策問題	答案練習
	48	試験対策問題	答案練習
8W	49	配色カード切り貼り	答案練習
	50		答案練習
	51		答案練習
	52	試験対策問題	答案練習
	53	試験対策問題	答案練習
	54	試験対策問題	答案練習
	55	試験対策問題	答案練習
	56	試験対策問題	答案練習
	57	試験対策問題	答案練習
	58	試験対策問題	答案練習
	59	試験対策問題	答案練習
	60	試験対策問題	答案練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 色彩学

W	時間	授業内容	授業方法
9w	61	試験対策問題	答案練習
	62	試験対策問題	答案練習
	63	試験対策問題	答案練習
	64	練習問題＋見直し	答案練習
	65	練習問題＋見直し	答案練習
	66	練習問題＋見直し	答案練習
10w	67	練習問題＋見直し	答案練習
	68	練習問題＋見直し	答案練習
	69	練習問題＋見直し	答案練習
	70	練習問題＋見直し	答案練習
	71	練習問題＋見直し	答案練習
	72	練習問題＋見直し	答案練習
	73	練習問題＋見直し	答案練習
	74	練習問題＋見直し	答案練習
	75	練習問題＋見直し	答案練習
	76	練習問題＋見直し	答案練習
	77	練習問題＋見直し	答案練習
	78	練習問題＋見直し	答案練習
	79		
	80		
	81		
	82		
	83		
	84		
	85		
	86		
	87		
	88		
	89		
	90		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
接客英会話	必修	42
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
グレゴリー ザンベリ	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

英会話における最低限の文法や決まり文句の習得に始まり、話すことに重点を置いた授業を行う。訪日した外国人が接客業の人に尋ねそうな場面、内容を検討して設定し、ロールプレイングやフィールドワークを通して会話力を高める。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

接客の場面で想定される英会話を一通り身につける。

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、テストの結果を総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

講師が所属するアートリンガル外語学院作成のオリジナル教材

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 接客英会話

W	時間	授業内容	授業方法
前期 11	1	文法の基礎①	講義、演習
	2	文法の基礎①	講義、演習
	3	文法の基礎①	講義、演習
前期 12	4	文法の基礎②	講義、演習
	5	文法の基礎②	講義、演習
	6	文法の基礎②	講義、演習
前期 13	7	文法の基礎③	講義、演習
	8	文法の基礎③	講義、演習
	9	文法の基礎③	講義、演習
前期 14	10	文法の基礎④	講義、演習
	11	文法の基礎④	講義、演習
	12	文法の基礎④	講義、演習
前期 15	13	道案内	講義、演習
	14	道案内	講義、演習
	15	道案内	講義、演習
前期 17	16	道案内	講義、演習
	17	道案内	講義、演習
	18	道案内	講義、演習
前期 18	19	デジタルコミュニケーション	講義、演習
	20	デジタルコミュニケーション	講義、演習
	21	デジタルコミュニケーション	講義、演習
後期 1	22	デジタルコミュニケーション	講義、演習
	23	デジタルコミュニケーション	講義、演習
	24	デジタルコミュニケーション	講義、演習
後期 2	25	小売業	講義、演習
	26	小売業	講義、演習
	27	小売業	講義、演習
後期 3	28	小売業	講義、演習
	29	小売業	講義、演習
	30	小売業	講義、演習

科目名 接客英会話

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
卒業研究(SDGs)	必修	34
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
木了 礼子	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

社会の一員としてSDGsに関心を持ち、就職する業界における課題を探り、具体的な取り組みを企画する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

SDGsに関心を持ち、課題解決に向けたアイデアが出せる。研究内容を他者へプレゼンできる。

(5) 成績評価方法・基準

発表、および授業態度

(6) 使用教材・教具

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 卒業研究 (SDGs)

W	時間	授業内容	授業方法
前4	1	動機づけ、SDGsとは	講義
	2	授業の進め方、社会の状況の把握	講義
前5	3	各自研究	研究、資料作成
	4	各自研究	研究、資料作成
前6	5	各自研究	研究、資料作成
	6	各自研究	研究、資料作成
前7	7	各自研究	研究、資料作成
	8	各自研究	研究、資料作成
前8	9	各自研究	研究、資料作成
	10	各自研究	研究、資料作成
前9	11	各自研究	研究、資料作成
	12	各自研究	研究、資料作成
前10	13	各自研究	研究、資料作成
	14	各自研究	研究、資料作成
前11	15	各自研究	研究、資料作成
	16	各自研究	研究、資料作成
前12	17	各自研究	研究、資料作成
	18	各自研究	研究、資料作成
	19	各自研究	研究、資料作成
前13	20	各自研究	研究、資料作成
	21	各自研究	研究、資料作成
	22	各自研究	研究、資料作成
前14	23	研究発表	発表および聴講
	24	研究発表	発表および聴講
	25	研究発表	発表および聴講
	26	研究発表	発表および聴講
	27	研究発表	発表および聴講
	28	研究発表	発表および聴講
前15	29	研究発表	発表および聴講
	30	研究発表	発表および聴講

科目名 卒業研究(SDGs)

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
宅建士対策Ⅱ	選択	138
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 宅建士コース2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

(3) 授業概要

宅建士Ⅰで履修した「第2編 宅建業法」「第4編 その他関連知識」以外の範囲の講義と検定までの仕上げを行う。受験は2023年10月の受験を想定する。前半は講義が中心となり後半は過去問題の答案練習と弱点補強を行う。

(4) 到達目標

国家資格「宅地建物取引士」の合格。

(5) 成績評価方法・基準

プロセスよりも結果を重視する。試験が合格であれば最高評価、不合格の場合は本番の点数と模試の安定度で評価する。

(6) 使用教材・教具

TAC出版発行の基本テキスト、過去問題集他

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	民法等(契約の成立要件)	講義、問題演習
	2	〃	〃
	3	〃	〃
前期 2	4	民法等(制限行為能力者制度)	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
	7	民法等(意思表示)	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
前期 3	10	民法等(代理)	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
前期 4	13	民法等(債務不履行・契約の解除・手付)	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
	16	民法等(危険負担)	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
前期 5	19	民法等(売買の契約不適合等)	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	民法等(抵当権等)	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
前期 6	25	民法等(連帯債務と保証)	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	民法等(対抗問題)	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 7	31	民法等(不動産登記法)	講義、問題演習
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	民法等(債権譲渡)	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
前期 8	37	民法等(弁済・相殺など)	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
	40	民法等(賃貸借契約)	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
前期 9	43	民法等(借地借家法)	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
	46	民法等(委任契約、請負契約、贈与契約)	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
前期 10	49	民法等(相続)	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	法令上の制限(都市計画法)	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
前期 11	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
前期 12	58	〃	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 13	61	法令上の制限(建築基準法)	講義、問題演習
	62	〃	〃
	63	〃	〃
	64	〃	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
前期 14	67	法令上の制限(国土利用計画法)	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
	70	法令上の制限(農地法)	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
前期 15	73	法令上の制限(土地区画整理法)	〃
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	法令上の制限(宅地造成等規制法)	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
前期 16	79	法令上の制限(その他の制限法令)	〃
	80	〃	〃
	81	〃	〃
	82	〃	〃
	83	総まとめ、弱点補強、試験対策	答案練習、確認テスト
	84	〃	〃
前期 17	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
前期 18	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1	91	総まとめ、弱点補強、試験対策	答案練習、確認テスト
	92	〃	〃
	93	〃	〃
	94	〃	〃
	95	〃	〃
	96	〃	〃
	97	〃	〃
	98	〃	〃
	99	〃	〃
	100	〃	〃
	101	〃	〃
	102	〃	〃
後期 2	103	〃	〃
	104	〃	〃
	105	〃	〃
	106	〃	〃
	107	〃	〃
	108	〃	〃
	109	〃	〃
	110	〃	〃
後期 3	111	〃	〃
	112	〃	〃
	113	〃	〃
	114	〃	〃
	115	〃	〃
	116	〃	〃
後期 4	117	〃	〃
	118	〃	〃
	119	〃	〃
	120	〃	〃

科目名 宅建士対策Ⅱ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売実習	選択	161
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科・2年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年	

(3) 授業概要

デュアル実習(長期、有償型インターンシップ)

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

これまでに学んできたことの集大成として、有償という責任がある環境下で実践し、短期間の実習では身につかないスキルを身につける。
--

(5) 成績評価方法・基準

企業からの評価、出勤時間、報告状況などから判断

(6) 使用教材・教具

無し

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	事前指導	講義、実習先検討、準備等
11	2	〃	〃
前期	3	〃	〃
14	4	〃	〃
前期	5	〃	〃
16	6	〃	〃
前期	7	〃	〃
18	8	〃	〃
後期	9	企業実習	インターンシップ
3～17	10	〃	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
	13	〃	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	31	企業実習	インターンシップ
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	〃	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
	37	〃	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
	40	〃	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	〃	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
	46	〃	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
	49	〃	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	〃	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
	58	〃	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	61	企業実習	インターンシップ
	62	〃	〃
	63	〃	〃
	64	〃	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
	67	〃	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
	70	〃	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
	73	〃	〃
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	〃	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
	79	〃	〃
	80	〃	〃
	81	〃	〃
	82	〃	〃
	83	〃	〃
	84	〃	〃
	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	91	企業実習	インターンシップ
	92	〃	〃
	93	〃	〃
	94	〃	〃
	95	〃	〃
	96	〃	〃
	97	〃	〃
	98	〃	〃
	99	〃	〃
	100	〃	〃
	101	〃	〃
	102	〃	〃
	103	〃	〃
	104	〃	〃
	105	〃	〃
	106	〃	〃
	107	〃	〃
	108	〃	〃
	109	〃	〃
	110	〃	〃
	111	〃	〃
	112	〃	〃
	113	〃	〃
	114	〃	〃
	115	〃	〃
	116	〃	〃
	117	〃	〃
	118	〃	〃
	119	〃	〃
	120	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	121	企業実習	インターンシップ
	122	〃	〃
	123	〃	〃
	124	〃	〃
	125	〃	〃
	126	〃	〃
	127	〃	〃
	128	〃	〃
	129	〃	〃
	130	〃	〃
	131	〃	〃
	132	〃	〃
	133	〃	〃
	134	〃	〃
	135	〃	〃
	136	〃	〃
	137	〃	〃
	138	〃	〃
	139	〃	〃
	140	〃	〃
	141	〃	〃
	142	〃	〃
	143	〃	〃
	144	〃	〃
	145	〃	〃
	146	〃	〃
	147	〃	〃
	148	〃	〃
	149	〃	〃
	150	〃	〃

科目名 販売実習

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売実習Ⅱ	選択	161
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科・2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業のみ実施	

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売経験9年	

(3) 授業概要

デュアル実習(長期、有償型インターンシップ)

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

(4) 到達目標

これまでに学んできたことの集大成として、有償という責任がある環境下で実践し、短期間の実習では身につかないスキルを身につける。
--

(5) 成績評価方法・基準

企業からの評価、出勤時間、報告状況などから判断

(6) 使用教材・教具

無し

(7) 授業にあたっての留意点

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	事前指導	講義、実習先検討、準備等
11	2	〃	〃
前期	3	〃	〃
14	4	〃	〃
前期	5	〃	〃
16	6	〃	〃
前期	7	〃	〃
18	8	〃	〃
後期	9	企業実習	インターンシップ
3～17	10	〃	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
	13	〃	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	31	企業実習	インターンシップ
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	〃	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
	37	〃	〃
	38	〃	〃
	39	〃	〃
	40	〃	〃
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	〃	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
	46	〃	〃
	47	〃	〃
	48	〃	〃
	49	〃	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	〃	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
	55	〃	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
	58	〃	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	61	企業実習	インターンシップ
	62	〃	〃
	63	〃	〃
	64	〃	〃
	65	〃	〃
	66	〃	〃
	67	〃	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
	70	〃	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
	73	〃	〃
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	〃	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
	79	〃	〃
	80	〃	〃
	81	〃	〃
	82	〃	〃
	83	〃	〃
	84	〃	〃
	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	91	企業実習	インターンシップ
	92	〃	〃
	93	〃	〃
	94	〃	〃
	95	〃	〃
	96	〃	〃
	97	〃	〃
	98	〃	〃
	99	〃	〃
	100	〃	〃
	101	〃	〃
	102	〃	〃
	103	〃	〃
	104	〃	〃
	105	〃	〃
	106	〃	〃
	107	〃	〃
	108	〃	〃
	109	〃	〃
	110	〃	〃
	111	〃	〃
	112	〃	〃
	113	〃	〃
	114	〃	〃
	115	〃	〃
	116	〃	〃
	117	〃	〃
	118	〃	〃
	119	〃	〃
	120	〃	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3～17	121	企業実習	インターンシップ
	122	〃	〃
	123	〃	〃
	124	〃	〃
	125	〃	〃
	126	〃	〃
	127	〃	〃
	128	〃	〃
	129	〃	〃
	130	〃	〃
	131	〃	〃
	132	〃	〃
	133	〃	〃
	134	〃	〃
	135	〃	〃
	136	〃	〃
	137	〃	〃
	138	〃	〃
	139	〃	〃
	140	〃	〃
	141	〃	〃
	142	〃	〃
	143	〃	〃
	144	〃	〃
	145	〃	〃
	146	〃	〃
	147	〃	〃
	148	〃	〃
	149	〃	〃
	150	〃	〃

科目名 販売実習Ⅱ

[illegible]