

(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	112
対象学科・学年		
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 / 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	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

<p>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</p>
--

※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

<p>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</p>

(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	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	29	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	30	動画教材	動画視聴、ワークシート作成

【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	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	32	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	32	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
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

(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	165
対象学科・学年		
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 / 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

<p>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、マーチャンダイジング、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。</p>
--

※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

(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 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 1	1	①小売業の種類	講義、問題演習
	2	①小売業の種類	講義、問題演習
	3	①小売業の種類	講義、問題演習
	4	①小売業の種類	講義、問題演習
	5	①小売業の種類	講義、問題演習
	6	①小売業の種類	講義、問題演習
	7	①小売業の種類	講義、問題演習
	8	①小売業の種類	講義、問題演習
	9	①小売業の種類	講義、問題演習
	10	①小売業の種類	講義、問題演習
	11	①小売業の種類	講義、問題演習
	12	①小売業の種類	講義、問題演習
	13	①小売業の種類	講義、問題演習
	14	①小売業の種類	講義、問題演習
	15	①小売業の種類	講義、問題演習
前期 2	16	①小売業の種類	講義、問題演習
	17	①小売業の種類	講義、問題演習
	18	①小売業の種類	講義、問題演習
	19	①小売業の種類	講義、問題演習
	20	①小売業の種類	講義、問題演習
	21	①小売業の種類	講義、問題演習
	22	①小売業の種類	講義、問題演習
	23	①小売業の種類	講義、問題演習
	24	①小売業の種類	講義、問題演習
	25	①小売業の種類	講義、問題演習
	26	①小売業の種類	講義、問題演習
	27	①小売業の種類	講義、問題演習
	28	①小売業の種類	講義、問題演習
	29	①小売業の種類	講義、問題演習
	30	①小売業の種類	講義、問題演習

【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 3	31	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	32	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	33	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	34	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	35	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	36	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	37	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	38	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	39	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	40	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	41	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	42	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	43	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	44	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	45	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
前期 4	46	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	47	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	48	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	49	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	50	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	51	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	52	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	53	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	54	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	55	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	56	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	57	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	58	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	59	②マーチャンダイジング	講義、問題演習
	60	②マーチャンダイジング	講義、問題演習

【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	5	61	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		62	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		63	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		64	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		65	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		66	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		67	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		68	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		69	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		70	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		71	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		72	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		73	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		74	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		75	③ストアオペレーション	講義、問題演習
前期	6	76	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		77	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		78	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		79	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		80	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		81	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		82	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		83	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		84	③ストアオペレーション	講義、問題演習
		85	④マーケティング	講義、問題演習
		86	④マーケティング	講義、問題演習
		87	④マーケティング	講義、問題演習
		88	④マーケティング	講義、問題演習
		89	④マーケティング	講義、問題演習
		90	④マーケティング	講義、問題演習

【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 7	91	④マーケティング	講義、問題演習
	92	④マーケティング	講義、問題演習
	93	④マーケティング	講義、問題演習
	94	④マーケティング	講義、問題演習
	95	④マーケティング	講義、問題演習
	96	④マーケティング	講義、問題演習
	97	④マーケティング	講義、問題演習
	98	④マーケティング	講義、問題演習
	99	④マーケティング	講義、問題演習
	100	④マーケティング	講義、問題演習
	101	④マーケティング	講義、問題演習
	102	④マーケティング	講義、問題演習
	103	④マーケティング	講義、問題演習
	104	④マーケティング	講義、問題演習
105	④マーケティング	講義、問題演習	
前期 8	106	④マーケティング	講義、問題演習
	107	④マーケティング	講義、問題演習
	108	④マーケティング	講義、問題演習
	109	④マーケティング	講義、問題演習
	110	④マーケティング	講義、問題演習
	111	④マーケティング	講義、問題演習
	112	④マーケティング	講義、問題演習
	113	④マーケティング	講義、問題演習
	114	④マーケティング	講義、問題演習
	115	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	116	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	117	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	118	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	119	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	120	⑤販売・経営管理	講義、問題演習

【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 9	121	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	122	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	123	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	124	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	125	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	126	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	127	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	128	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	129	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	130	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	131	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	132	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	133	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	134	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	135	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
前期 10	136	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	137	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	138	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	139	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	140	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	141	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	142	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	143	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	144	⑤販売・経営管理	講義、問題演習
	145	検定対策	答案練習
	146	検定対策	答案練習
	147	検定対策	答案練習
	148	検定対策	答案練習
	149	検定対策	答案練習
	150	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
POP広告実習	必修	63
対象学科・学年		
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 / 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

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 3	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 4	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 5	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 6	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 7	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 8	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 9	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	31	学科試験対策	講義	
	12	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	37	学科試験対策	講義	
	13	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	43	模擬試験②	時間計測模擬試験	
	14	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	
前期	52	模擬試験⑤	時間計測模擬試験	
	15	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
文書処理 I (表計算)	必修	36
対象学科・学年		
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 / 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

全経文書処理検定(表計算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 文書処理 I (表計算)

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 4	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 5	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 6	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 7	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 8	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 9	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
前期 10	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
	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

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
文書処理Ⅱ(ワープロ)	必修	36
対象学科・学年		
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 / 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

<ul style="list-style-type: none"> ・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

全経文書処理検定(ワープロ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 文書処理Ⅱ(ワープロ)

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1	1	Office2016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 3	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 4	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	"	"
後期 5	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	"	"
後期 6	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
後期 7	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
後期 8	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
前期 9	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 10	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
	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

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
計算実務	必修	48
対象学科・学年		
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 / 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】	
飲料メーカーでの一般事務、医療事務	

(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

(5) 成績評価方法・基準

検定結果および授業態度

(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

--

(8) その他

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 計算実務

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	
	16	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	
	17	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
前期	13	模擬問題133回	模擬試験時間計測	
	18	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	
	1	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	
	2	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

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
会計実務	必修	93
対象学科・学年		
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
長谷川 慎一	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

<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・決算の手続き(1) ・その他の収益と費用 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・現金(1)と当座預金(基本処理) ・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

<p>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。</p> <p>②全経簿記検定3級の合格</p>

(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

合格テキスト日商簿記3級、合格トレーニング日商簿記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 会計実務

W	時間	授業内容	授業方法	
前期	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)	
	16	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
前期	7	仕訳と転記	転記とは何か？仕訳⇒転記の練習	
	17	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
前期	13	現金(1)と当座預金(基本の処理)	簿記上の現金とは	
	18	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	1	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
		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
後期	2	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 会計実務

W	時間	授業内容	授業方法	
後期	31	その他の債権債務	未収金と未払金 前払金と前受金	
	3	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	
後期	37	税金・引出金	消費税の処理(仮受消費税、仮払消費税)	
	4	38	税金・引出金	引出金の処理、租税公課の処理
		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	
後期	43	株式の発行	株式会社の資本構成	
	5	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	49	精算表・財務諸表	決算整理仕訳の練習	
	6	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	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	
	7	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 会計実務

W	時間	授業内容	授業方法	
後期	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	
	7	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	8	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	
後期	9	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
	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	
後期	10	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	
後期	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	48
対象学科・学年		
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店を複数経営する。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わ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】

接客対応コンテスト

科目名 接客対応コンテスト

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
	17	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
前期	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
	18	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
	1	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	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)
	3	11 理想の接客	
	12	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)
	4	14 DVD鑑賞	
	15	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
	5	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	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
	6	20 ロールプレイングコンテスト練習	
	21	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)
	7	23 DVD鑑賞予選	
	24	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
	8	26 プロの販売員から接客を受ける2	プロの販売員の接客を受ける
	27	27 プロの販売員から接客を受ける2(フィードバック)	フィードバック(整理、記入・発表)
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 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
	9	29 ロールプレイングコンテスト練習	
	30	30 ロールプレイングコンテスト練習	

(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	48
対象学科・学年		
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 / 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
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

<p>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</p>

※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

<p>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</p>

(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 16	1	斜め斜め掛け	基本の包み、基本の結び
	2	キャラメル①十文字 大・小	〃
	3	キャラメル①十文字 大・小	〃
前期 17	4	キャラメル②十文字	〃
	5	キャラメル②十文字	〃
	6	キャラメル②十文字	〃
前期 18	7	斜め斜め掛け	〃
	8	斜め斜め掛け	〃
	9	斜め斜め掛け	〃
後期 1	10	スクエア、リボン、カーリング	〃
	11	スクエア、リボン、カーリング	〃
	12	キャラメルカーリング	〃
後期 2	13	キャラメルカーリング	〃
	14	リボン結びの基本、紙袋	〃
	15	リボン結びの基本、紙袋	〃
後期 3	16	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
	17	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
	18	ボウの種類と表現	〃
後期 4	19	ボウの種類と表現	〃
	20	キャラメル② ポンポンボウ	〃
	21	キャラメル② ポンポンボウ	〃
後期 5	22	V字、タケノコ包み	〃
	23	円柱(筒)、ポンポン	〃
	24	リボン5種バリエ、ビニ袋	〃
後期 6	25	コンケイブ、重ねボウ	やわらかいもの
	26	2枚はぎ	やわらかい紙で包む
	27	ジャバラカーリング、紙袋2種	方向のある包装紙
後期 7	28	タオルでキャンディ包み(リボン、カーリング)	〃
	29	4枚はぎ、あみこみ	〃
	30	方向のある包装紙	〃

(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	59
対象学科・学年		
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 / 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

<p>コロナ禍のため実際に海外へ渡航することはできないが、行く場合を想定して訪問する国や都市に関して事前に情報収集を行い、行動計画を作成する。行動計画はグループ単位で発表を行い、その完成度や魅力を投票によって競う。</p>

※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

<p>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。</p>
--

(5) 成績評価方法・基準

<p>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。</p>
--

(6) 使用教材・教具

<p>NBC作成の独自教材、業者から配布される資料等</p>

(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
後期 1	1	異文化研究、海外研修の目的、概要など	講義
	2	異文化研究、海外研修の目的、概要など	講義
後期 2	3	国の概要調べ	グループワーク
	4	国の概要調べ	グループワーク
	5	国の概要調べ	グループワーク
後期 3	6	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
	7	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
	8	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後期 4	9	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
	10	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
	11	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後期 5	12	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
	13	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
	14	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後期 6	15	行動計画作成	グループワーク
	16	行動計画作成	グループワーク
	17	行動計画作成	グループワーク
後期 7	18	行動計画作成	グループワーク
	19	行動計画作成	グループワーク
	20	行動計画作成	グループワーク
後期 8	21	行動計画作成	グループワーク
	22	行動計画作成	グループワーク
	23	行動計画作成	グループワーク
後期 9	24	行動計画作成	グループワーク
	25	行動計画作成	グループワーク
	26	行動計画作成	グループワーク
後期 10	27	行動計画発表(動画撮影)	グループワーク
	28	行動計画発表(動画撮影)	グループワーク
	29	行動計画発表(動画撮影)	グループワーク
後期	30	行動計画発表(動画撮影)	グループワーク

【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
後期 11	31	行動計画発表(動画撮影)	グループワーク
	32	行動計画発表(動画撮影)	グループワーク
後期 12	33	動画視聴、投票	各自で
	34	動画視聴、投票	各自で
	35	動画視聴、投票	各自で
後期 13	36	動画視聴、投票	各自で
	37	動画視聴、投票	各自で
	38	動画視聴、投票	各自で
後期 14	39	動画視聴、投票	各自で
	40	動画視聴、投票	各自で
	41	動画視聴、投票	各自で
後期 15	42	動画視聴、投票	各自で
	43	動画視聴、投票	各自で
	44	動画視聴、投票	各自で
後期 16	45	会話の基礎	グループワーク
	46	会話の基礎	グループワーク
	47	会話の基礎	グループワーク
	48	会話の基礎	グループワーク
	49	会話の基礎	グループワーク
	50	会話の基礎	グループワーク
	51	会話の基礎	グループワーク
後期 17	52	会話の基礎	グループワーク
	53	会話の基礎	グループワーク
	54	会話の基礎	グループワーク
	55	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
	56	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
	57	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
	58	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
	59	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話

(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	35
対象学科・学年		
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 / 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
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

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	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
調整	8	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	9	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	10	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	11	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	12	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	13	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	14	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	15	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	16	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	17	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	18	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	19	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	20	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	21	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	22	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	23	国内研修	軽井沢プリンセスショッピングプラザにて研修
	24	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	25	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	26	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	27	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	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
	後期4	30	大運動会

(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		
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 / 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

<p>株式会社ウイネットが開発、販売を行っている学習アプリ「myトレーニング」を活用したeラーニング形式の授業。学生は各自のペースで国語・数学の問題を解く。誤った箇所は解説を確認し、同様の単元の問題を解くことを繰り返す。進捗状況は担任が管理画面で把握し、フォローを行う。</p>

※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

<p>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、中・高で学んだ国語や数学の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。</p>

(5) 成績評価方法・基準

<p>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。</p>

(6) 使用教材・教具

<p>学習アプリ「myトレーニング」、スマートフォンまたはタブレット(PCでも可)</p>

(7) 授業にあたっての留意点

<p>eラーニングは主体的に取り組むことを前提とした学習形式であるため、個々に学習スケジュールを立て、計画的に学習に取り組むこと。</p>

(8) その他

<p></p>

【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	分数と小数	myトレーニングをつかったeラーニング
	2	割合	myトレーニングをつかったeラーニング
	3	速さ	myトレーニングをつかったeラーニング
	4	正の数・負の数	myトレーニングをつかったeラーニング
	5	文字式の計算	myトレーニングをつかったeラーニング
	6	方程式とその解き方	myトレーニングをつかったeラーニング
	7	比例・反比例の利用	myトレーニングをつかったeラーニング
	8	図形の基礎	myトレーニングをつかったeラーニング
	9	連立方程式とその解き方	myトレーニングをつかったeラーニング
	10	方程式とグラフ	myトレーニングをつかったeラーニング
	11	確率	myトレーニングをつかったeラーニング
	12	敬語	myトレーニングをつかったeラーニング
	13	文法	myトレーニングをつかったeラーニング
	14	言葉の意味	myトレーニングをつかったeラーニング
	15	表記	myトレーニングをつかったeラーニング
	16	漢字	myトレーニングをつかったeラーニング
	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
基礎英語 I	必修	16
対象学科・学年		
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 / 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

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、どのレッスン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

--

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 基礎英語 I

W	時間	授業内容	授業方法
	1	重要表現を学ぶ	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	2	Be動詞の現在形	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	3	一般動詞の現在形	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	4	7W2Hを使った疑問文	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	5	助動詞	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	6	過去形	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	7	未来形・現在進行形	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	8	提案・勧誘の重要表現	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	9	SVC	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	10	SVOO	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	11	前置詞	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	12	代名詞	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	13	重要表現を学ぶ	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	14	重要表現を学ぶ	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	15	重要表現を学ぶ	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	16	重要表現を学ぶ	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
アパレル実習	選択	48
対象学科・学年		
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

<p>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。</p>

※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

<p>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</p>

(5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、課題提出状況、学生のコミュニケーションスキルを総合的に判断する。</p>

(6) 使用教材・教具

<p></p>

(7) 授業にあたっての留意点

<p></p>

(8) その他

<p></p>

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 アパレル実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	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
	2		
	3		
前期 17	4	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
	5		
	6		
前期 18	7	ディスプレイ用品(トルソー・ボディ・マネキン)	実習
	8		コーディネート
	9		店舗リサーチ
後期 1	10	ディスプレイ(什器)	実習
	11		たたみかた
	12		
後期 2	13	ディスプレイ(ハンガー)	実習
	14		ハンギング
	15		店舗リサーチ
後期 3	16	洋服の手入れ方法	講義
	17		実習
	18		販売トークについて1
後期 4	19	アイロン使い方	講義
	20		実習
	21		
後期 5	22	お直しについて	講義
	23		実習
	24		販売トークについて2
後期 6	25	基礎縫い(ボタンつけ、まつり縫い等)	実習
	26		
	27		
後期 7	28	ミシンの扱い方について 仕組み、糸の掛け方、縫い方	実習
	29		
	30		

(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	45
対象学科・学年		
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。
--

※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		
前期 17	4	ファッショントレンドの仕組み	講義
	5		
	6		
前期 18	7	アパレル用語1	講義
	8		
	9		
後期 1	10	アパレル用語2	講義
	11		
	12		
後期 2	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		
後期 3	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 4	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		
後期 5	22	シャツ・ブラウス p43～47	講義・ワークシート
	23		
	24		
後期 6	25	ディテール p48～55	講義・ワークシート
	26		
	27		
後期 7	28	コート・ジャンパー p56～67	講義・ワークシート
	29		
	30		

(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	61
対象学科・学年		
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
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

企業での実習(インターンシップ)。実習先の選定、事前指導、事後の振り返りも含む。

※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

学校での授業が実務の中でどのように活かされていくのかを、実務を通して経験する。現場実習を通して、接客スキルの向上を図る。また、社会人としての心構えを学ぶことも目的の一つである。

(5) 成績評価方法・基準

インターンシップレポートの企業評価、企業担当者からのヒアリング内容、事前指導や事後指導の取り組み姿勢を総合的に評価する。

(6) 使用教材・教具

(7) 授業にあたっての留意点

実習期間は学生によって異なるため、振り返りは4月に実施する。

(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	インターンシップの概要説明	講義
	13	2 実習先検討、業界研究	講義、各自でのリサーチ
	3	実習先検討、業界研究	講義、各自でのリサーチ
前期	4	実習先検討、業界研究	企業研究シート作成
	16	5 実習先検討、業界研究	企業研究シート作成
	6	実習先検討、業界研究	企業研究シート作成
前期	7	インターンシップレポートに関して	講義、過去のレポート回覧
	18	8 インターンシップレポートに関して	講義、過去のレポート回覧
	9	インターンシップレポートに関して	講義、過去のレポート回覧
後期	10	インターンシップレポートに関して	日報の作成練習
	11	11 インターンシップレポートに関して	日報の作成練習
	12	インターンシップレポートに関して	日報の作成練習
後期	13	13 業界研究、自己紹介シート	書類作成指導、各自でのリサーチ
	14	14 業界研究、自己紹介シート	書類作成指導、各自でのリサーチ
	15	15 業界研究、自己紹介シート	書類作成指導、各自でのリサーチ
後期	16	16 企業による講演	講義
	17	17 企業による講演	講義
	18	18 企業による講演	講義
後期	19	19 実習先企業業界等、リサーチ	研究シート作成
	16	20 実習先企業業界等、リサーチ	研究シート作成
	21	21 実習先企業業界等、リサーチ	研究シート作成
後期	22	22 インターンシップ開始前最終調整	企業との打ち合わせ内容を個別に説明
	16	23 インターンシップ開始前最終調整	企業との打ち合わせ内容を個別に説明
	24	24 インターンシップ開始前最終調整	企業との打ち合わせ内容を個別に説明
後期	25	25 インターンシップ開始前最終調整	企業との打ち合わせ内容を個別に説明
	17	26 インターンシップ開始前最終調整	企業との打ち合わせ内容を個別に説明
	27	27 インターンシップ開始前最終調整	企業との打ち合わせ内容を個別に説明
後期	28	28 インターンシップ	企業での実習
	18	29 インターンシップ	企業での実習
	30	30 インターンシップ	企業での実習

【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
後期 18	31	インターンシップ	企業での実習
	32	インターンシップ	企業での実習
	33	インターンシップ	企業での実習
	34	インターンシップ	企業での実習
	35	インターンシップ	企業での実習
	36	インターンシップ	企業での実習
	37	インターンシップ	企業での実習
	38	インターンシップ	企業での実習
	39	インターンシップ	企業での実習
	40	インターンシップ	企業での実習
	41	インターンシップ	企業での実習
	42	インターンシップ	企業での実習
	43	インターンシップ	企業での実習
	44	インターンシップ	企業での実習
	45	インターンシップ	企業での実習
	46	インターンシップ	企業での実習
	47	インターンシップ	企業での実習
	48	インターンシップ	企業での実習
	49	インターンシップ	企業での実習
	50	インターンシップ	企業での実習
	51	インターンシップ	企業での実習
	52	インターンシップ	企業での実習
	53	インターンシップ	企業での実習
	54	インターンシップ	企業での実習
	55	インターンシップ	企業での実習
	56	インターンシップ	企業での実習
	57	インターンシップ	企業での実習
	58	インターンシップ	企業での実習
	59	インターンシップ	企業での実習
	60	インターンシップ	企業での実習

(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	156
対象学科・学年		
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
成田千里／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】	
自動車業界で販売／飲料メーカーでの一般事務、医療事務	

(3) 授業概要

<p>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。</p>
--

※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

<p>リテールマーケティング(販売士)検定2級合格 合格目標100%</p>
--

(5) 成績評価方法・基準

<p>検定結果、授業態度、模試の点数等を総合的に評価</p>

(6) 使用教材・教具

<p>販売士ハンドブック応用編</p>

(7) 授業にあたっての留意点

<p></p>

(8) その他

<p>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。</p>

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

【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 12	31	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	32	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	33	②マーチャнда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(成田)
	35	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	36	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	37	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	38	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	39	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	40	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	41	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	42	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
後期 13	43	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	44	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	45	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	46	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	47	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	48	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
後期 14	49	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	50	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	51	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	52	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	53	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	54	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	55	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	56	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	57	②マーチャндаイジング	講義・問題演習(成田)
	58	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	59	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	60	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)

【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 17	91	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	92	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	93	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	94	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	95	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	96	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	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
後期 18	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
後期 18	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
後期 18	117	検定対策	答案練習
	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 15	61	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	62	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	63	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	64	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	65	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	66	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	67	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	68	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	69	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	70	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	71	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
	72	①小売業の種類	講義・問題演習(木了)
後期 16	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)
	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(木了)
	83	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	84	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	85	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	86	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	87	③ストアオペレーション	講義・問題演習(木了)
	88	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	89	④マーケティング	講義・問題演習(成田)
	90	④マーケティング	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
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
	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
	145	検定対策	答案練習
	146	検定対策	答案練習
	147	検定対策	答案練習
	148	検定対策	答案練習
	149	検定対策	答案練習
	150	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
ロジカルシンキング	選択	48
対象学科・学年		
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
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

<p>データマーケティングを学ぶ前段階として、分析する際に必要な論理的思考力を様々な方法を取り入れながら高めていく。講義に加え、グループワークを多用する。</p>

※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

<p>感情や勘に流されない論理的思考力が、データを分析する際に必要な能力と考える。データマーケティングを本格的に学ぶ前に、その能力を高めることを目的とする。</p>
--

(5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、課題提出状況、学生の論理的思考力を総合的に判断する。</p>

(6) 使用教材・教具

<p>担当教員作成の独自教材</p>

(7) 授業にあたっての留意点

<p></p>

(8) その他

<p></p>

【別紙】

授 業 計 画 書

科目: 対面授業と遠隔授業の併用実施

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	コース別授業の意義説明	講義
	2	そもそも論理的とはどういうことか	講義
	3	演繹法(三段論法)	講義
前期 17	4	演繹法(三段論法)	表を使ったトレーニング
	5	演繹法(三段論法)	表を使ったトレーニング
	6	演繹法(三段論法)	表を使ったトレーニング
前期 18	7	グループワーク(試合に間に合わせて)	グループワーク
	8	グループワーク(試合に間に合わせて)	グループワーク
	9	グループワーク(試合に間に合わせて)	グループワーク
後期 1	10	連想ゲーム	グループ別対決
	11	連想ゲーム	グループ別対決
	12	連想ゲーム	グループ別対決
後期 2	13	ブレインストーミング、KJ法	グループワーク
	14	ブレインストーミング、KJ法	グループワーク
	15	ブレインストーミング、KJ法	グループワーク
後期 3	16	ブレインストーミング、KJ法	グループワーク
	17	ブレインストーミング、KJ法	グループワーク
	18	ブレインストーミング、KJ法	グループワーク
後期 4	19	ロジックツリー	各自作業、グループワーク
	20	ロジックツリー	各自作業、グループワーク
	21	ロジックツリー	各自作業、グループワーク
後期 5	22	ロジックツリー	各自作業、グループワーク
	23	ロジックツリー	各自作業、グループワーク
	24	ロジックツリー	各自作業、グループワーク
後期 6	25	論理的思考力テスト	思考力測定テスト
	26	論理的思考力テスト	思考力測定テスト
	27	論理的思考力テスト	思考力測定テスト
後期 7	28	ハイコンテキスト⇔ローコンテキスト	講義
	29	「砂漠に落ちた飛行機」	グループディスカッション
	30	「砂漠に落ちた飛行機」	グループディスカッション

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
文書処理Ⅲ(表計算応用)	選択	45
対象学科・学年		
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
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

<p>「文書処理Ⅰ(表計算)」で身につけたEXCELのスキルをさらに高める。検定2級レベルの関数を理解し、実用面で使用頻度の高いスキルを中心に学ぶ。特に、データマーケティングに必要なグラフ作成などのスキルに重点を置く。</p>

※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

<p>全経文書処理検定(表計算2級)の合格。与えられたデータの種類や分析したい内容によってグラフを使い分けられる。</p>

(5) 成績評価方法・基準

<p>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</p>

(6) 使用教材・教具

<p>問題集、補助プリント、ノートパソコン、プロジェクター</p>

(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 文書処理Ⅲ(表計算応用)

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	3級の復習と基本操作の再確認	練習問題
	2	3級の復習と基本操作の再確認	練習問題
	3	3級の復習と基本操作の再確認	練習問題
前期 17	4	関数の理解、表の作成<日付/時刻>	講義、演習
	5	関数の理解、表の作成<日付/時刻>	講義、演習
	6	関数の理解、表の作成<日付/時刻>	講義、演習
前期 18	7	関数の理解、表の作成<数学/三角>	講義、演習
	8	関数の理解、表の作成<数学/三角>	講義、演習
	9	関数の理解、表の作成<数学/三角>	講義、演習
後期 1	10	関数の理解、表の作成<統計>	講義、演習
	11	関数の理解、表の作成<統計>	講義、演習
	12	関数の理解、表の作成<統計>	講義、演習
後期 2	13	関数の理解、表の作成<検索/行列>	講義、演習
	14	関数の理解、表の作成<検索/行列>	講義、演習
	15	関数の理解、表の作成<検索/行列>	講義、演習
後期 3	16	関数の理解、表の作成<文字列操作>	講義、演習
	17	関数の理解、表の作成<文字列操作>	講義、演習
	18	関数の理解、表の作成<文字列操作>	講義、演習
後期 4	19	関数の理解、表の作成<論理><情報>	講義、演習
	20	関数の理解、表の作成<論理><情報>	講義、演習
	21	関数の理解、表の作成<論理><情報>	講義、演習
後期 5	22	関数の理解、表の作成(条件付書式、入力規則)	講義、演習
	23	関数の理解、表の作成(条件付書式、入力規則)	講義、演習
	24	関数の理解、表の作成(条件付書式、入力規則)	講義、演習
後期 6	25	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	26	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	27	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
後期 7	28	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	29	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導
	30	問題演習	練習問題、完成度チェック、個別指導

(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	146
対象学科・学年		
販売・マーケティング学科 デュアルコース・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
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 I

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

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 デュアル実習 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3~18	31	企業実習	インターンシップ
	32	企業実習	インターンシップ
	33	企業実習	インターンシップ
	34	企業実習	インターンシップ
	35	企業実習	インターンシップ
	36	企業実習	インターンシップ
	37	企業実習	インターンシップ
	38	企業実習	インターンシップ
	39	企業実習	インターンシップ
	40	企業実習	インターンシップ
	41	企業実習	インターンシップ
	42	企業実習	インターンシップ
	43	企業実習	インターンシップ
	44	企業実習	インターンシップ
	45	企業実習	インターンシップ
	46	企業実習	インターンシップ
	47	企業実習	インターンシップ
	48	企業実習	インターンシップ
	49	企業実習	インターンシップ
	50	企業実習	インターンシップ
	51	企業実習	インターンシップ
	52	企業実習	インターンシップ
	53	企業実習	インターンシップ
	54	企業実習	インターンシップ
	55	企業実習	インターンシップ
	56	企業実習	インターンシップ
	57	企業実習	インターンシップ
	58	企業実習	インターンシップ
	59	企業実習	インターンシップ
	60	企業実習	インターンシップ

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 デュアル実習 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3~18	61	企業実習	インターンシップ
	62	企業実習	インターンシップ
	63	企業実習	インターンシップ
	64	企業実習	インターンシップ
	65	企業実習	インターンシップ
	66	企業実習	インターンシップ
	67	企業実習	インターンシップ
	68	企業実習	インターンシップ
	69	企業実習	インターンシップ
	70	企業実習	インターンシップ
	71	企業実習	インターンシップ
	72	企業実習	インターンシップ
	73	企業実習	インターンシップ
	74	企業実習	インターンシップ
	75	企業実習	インターンシップ
	76	企業実習	インターンシップ
	77	企業実習	インターンシップ
	78	企業実習	インターンシップ
	79	企業実習	インターンシップ
	80	企業実習	インターンシップ
81	企業実習	インターンシップ	
82	企業実習	インターンシップ	
83	企業実習	インターンシップ	
84	企業実習	インターンシップ	
85	企業実習	インターンシップ	
86	企業実習	インターンシップ	
87	企業実習	インターンシップ	
88	企業実習	インターンシップ	
89	企業実習	インターンシップ	
90	企業実習	インターンシップ	

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 デュアル実習 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3~18	91	企業実習	インターンシップ
	92	企業実習	インターンシップ
	93	企業実習	インターンシップ
	94	企業実習	インターンシップ
	95	企業実習	インターンシップ
	96	企業実習	インターンシップ
	97	企業実習	インターンシップ
	98	企業実習	インターンシップ
	99	企業実習	インターンシップ
	100	企業実習	インターンシップ
	101	企業実習	インターンシップ
	102	企業実習	インターンシップ
	103	企業実習	インターンシップ
	104	企業実習	インターンシップ
	105	企業実習	インターンシップ
	106	企業実習	インターンシップ
	107	企業実習	インターンシップ
	108	企業実習	インターンシップ
	109	企業実習	インターンシップ
	110	企業実習	インターンシップ
111	企業実習	インターンシップ	
112	企業実習	インターンシップ	
113	企業実習	インターンシップ	
114	企業実習	インターンシップ	
115	企業実習	インターンシップ	
116	企業実習	インターンシップ	
117	企業実習	インターンシップ	
118	企業実習	インターンシップ	
119	企業実習	インターンシップ	
120	企業実習	インターンシップ	

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 デュアル実習 I

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3~18	121	企業実習	インターンシップ
	122	企業実習	インターンシップ
	123	企業実習	インターンシップ
	124	企業実習	インターンシップ
	125	企業実習	インターンシップ
	126	企業実習	インターンシップ
	127	企業実習	インターンシップ
	128	企業実習	インターンシップ
	129	企業実習	インターンシップ
	130	企業実習	インターンシップ
	131	企業実習	インターンシップ
	132	企業実習	インターンシップ
	133	企業実習	インターンシップ
	134	企業実習	インターンシップ
	135	企業実習	インターンシップ
	136	企業実習	インターンシップ
	137	企業実習	インターンシップ
	138	企業実習	インターンシップ
	139	企業実習	インターンシップ
	140	企業実習	インターンシップ

(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		
販売スペシャリスト学科・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

<p>発展、応用は後期の「カラーコーディネート」に委ね、検定合格に特化した授業を行う。テキストに従って授業を進めるが、一部検定直前に回す。(要暗記項目) <講義→問題演習→確認テスト>を1つのサイクルとし、短いサイクルで回す。</p>
--

※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

<p>色彩検定3級合格:目標合格率100%(9/9名合格) 後期科目「カラーコーディネート」に必要な色の基本知識を習得</p>
--

(5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、確認テストの結果、および検定結果を総合的に判断する。(検定不合格はB以下)</p>
--

(6) 使用教材・教具

<p>色彩検定公式テキスト3級編、配色カード</p>

(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	
前期	1	授業の概要説明	講義、問題演習、小テスト	
	1	2	テキスト4～10	講義、問題演習、小テスト
		3	同上	講義、問題演習、小テスト
		4	テキスト16～17	講義、問題演習、小テスト
		5	テキスト8～12	講義、問題演習、小テスト
		6	確認テスト1	講義、問題演習、小テスト
前期	7	テキスト18～29	講義、問題演習、小テスト	
	2	8	同上	講義、問題演習、小テスト
		9	次回確認テスト(予告)	講義、問題演習、小テスト
		10	【確認テスト2】テキストp.30～36、PCCSのトーン(略記号、読み、意味、ポジション)の暗記⇒最後テスト	講義、問題演習、小テスト
		11	同上	講義、問題演習、小テスト
		12	同上	講義、問題演習、小テスト
前期	1月3日	13	カラーダイアル作成3H	個人作業
		14	同上	個人作業
		15	同上	個人作業
		16	同上	個人作業
		17	同上	個人作業
		18	同上	個人作業
前期	4	19	色名テスト2	講義、問題演習、小テスト
		20	同上	講義、問題演習、小テスト
		21	同上	講義、問題演習、小テスト
		22	テキスト40～41、色名テスト(和色名2、洋色名2)、カラーダイアル作成続き	講義、問題演習、小テスト
		23	同上	講義、問題演習、小テスト
		24	同上	講義、問題演習、小テスト
前期	5	25	テキスト42～61、テキスト57に配色カード貼付	講義、問題演習、小テスト
		26	同上	講義、問題演習、小テスト
		27	同上	講義、問題演習、小テスト
		28	テスト前勉強1コマ → 確認テスト3、テキスト62～69(色相に共通性がある配色)	講義、問題演習、小テスト
		29	同上	講義、問題演習、小テスト
		30	同上	講義、問題演習、小テスト

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 色彩学

W	時間	授業内容	授業方法
前期 6	31	テキストp.68～81	講義、問題演習、小テスト
	32	同上	講義、問題演習、小テスト
	33	同上	講義、問題演習、小テスト
	34	テキストp.82～93、フィールドワーク(外へ出てテーマに沿った配色を探す)	講義、問題演習、小テスト、フィールドワーク
	35	同上	講義、問題演習、小テスト、フィールドワーク
	36	同上	講義、問題演習、小テスト、フィールドワーク
前期 7	37	色名テスト3/テキストp.94～111とそれに関わる問題集 眼の仕組みを除く全範囲終了	講義、問題演習、小テスト
	38	同上	講義、問題演習、小テスト
	39	同上	講義、問題演習、小テスト
	40	眼の仕組みp.13～15、問題集p.70～75 100分模試① ※掲示物等をみながらできるだけ高い正解率	講義、問題演習、小テスト
	41	同上	講義、問題演習、小テスト
	42	同上	講義、問題演習、小テスト
	43	100分問題②、60分模試(終わった人から随時次の問題に。解説有、掲示物を見ながらできるだけ間違えない)	答案練習、間違い直し
	44	同上	答案練習、間違い直し
	45	同上	答案練習、間違い直し
前期 8	46	前週の続き、進度調整	答案練習、間違い直し
	47	同上	答案練習、間違い直し
	48	同上	答案練習、間違い直し
	49	2014冬問題	答案練習、間違い直し
	50	同上	答案練習、間違い直し
	51	同上	答案練習、間違い直し
	52	2015夏問題	答案練習、間違い直し
	53	同上	答案練習、間違い直し
	54	同上	答案練習、間違い直し
前期 9	55	2016冬問題	答案練習、間違い直し
	56	同上	答案練習、間違い直し
	57	同上	答案練習、間違い直し
	58	2017夏問題	答案練習、間違い直し
	59	同上	答案練習、間違い直し
	60	同上	答案練習、間違い直し

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 色彩学

W	時間	授業内容	授業方法
前期 9	61	2017冬問題	答案練習、間違い直し
	62	同上	答案練習、間違い直し
	63	同上	答案練習、間違い直し
前期 10	64	2018夏問題	答案練習、間違い直し
	65	同上	答案練習、間違い直し
	66	同上	答案練習、間違い直し
	67	2018冬問題	答案練習、間違い直し
	68	同上	答案練習、間違い直し
	69	同上	答案練習、間違い直し
	70	2019夏問題	答案練習、間違い直し
	71	同上	答案練習、間違い直し
	72	同上	答案練習、間違い直し
	73	2019冬問題	答案練習、間違い直し
	74	同上	答案練習、間違い直し
	75	同上	答案練習、間違い直し
	76	2020冬問題	答案練習、間違い直し
	77	同上	答案練習、間違い直し
	78	同上	答案練習、間違い直し
	79		
	80		
	81		
	82		
	83		
	84		
	85		
	86		
	87		

(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	69
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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
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】	
飲料メーカーでの一般事務、医療事務	

(3) 授業概要

<p>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。</p>

※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

<p>就職内定</p>

(5) 成績評価方法・基準

<p>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)</p>
--

(6) 使用教材・教具

<p>動画で学ぶ就活ナビ、各自PC</p>

(7) 授業にあたっての留意点

<p></p>

(8) その他

<p></p>

【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
オリテ	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	就職活動DVD	DVD鑑賞
	5	就職活動DVD	DVD鑑賞
	6	就職活動DVD	DVD鑑賞
	7	就職活動マナー(電話、メール、訪問時)	講義
	8	就職活動マナー(電話、メール、訪問時)	講義
	9	就職活動マナー(電話、メール、訪問時)	講義
前期 1	10	インターンシップ振り返り	聴講
	11	インターンシップ振り返り	聴講
	12	インターンシップ振り返り	聴講
	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 2	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 3	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 4	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	31	各自活動	面接練習、エントリーシート作成	
	4	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	5	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	
前期	6	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	
前期	8	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	9	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	
前期	10	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	11	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	13	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	15	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	

(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	必修	63
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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

まずはパワーポイントの基本的なスキルを学び、テーマを変えながら実際に人前でプレゼンテーションを行う経験を積ませる。最終課題は「商品の魅力を伝える」をテーマとし、実物とパワーポイントを併用しながらプレゼンテーションを行う。

※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

パワーポイントスキルの習得は手段の一つに過ぎず、あくまでも目標は接客業に必要な「相手に伝わるように話す」力を磨くことに置く。

(5) 成績評価方法・基準

出席、各テーマにおけるプレゼンテーションの質、授業姿勢を総合的に評価する。

(6) 使用教材・教具

30時間でマスター プレゼンテーション+PowerPoint2016 プレゼンテーション課題シート

(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 プレゼンテーション

W	時間	授業内容	授業方法	
前期	1	授業の趣旨説明、プレゼンテーションの重要性	講義、PC操作(テキスト使用)	
	11	2	プレゼンテーションの重要性	講義、PC操作(テキスト使用)
	3	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)	
前期	4	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)	
	12	5	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)
	6	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)	
前期	7	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)	
	13	8	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)
	9	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)	
前期	10	アメトークプレゼン大会	DVD視聴、ポイント解説、レポート提出	
	14	11	アメトークプレゼン大会	DVD視聴、ポイント解説、レポート提出
	12	アメトークプレゼン大会	DVD視聴、ポイント解説、レポート提出	
前期	13	課題1	プレゼンテーション用資料作成	
	15	14	課題1	プレゼンテーション用資料作成
	15	課題1	プレゼンテーション用資料作成	
前期	16	課題1	プレゼンテーション用資料作成	
	16	17	課題1	プレゼンテーション用資料作成
	18	課題1	プレゼンテーション用資料作成	
前期	19	課題1	発表	
	17	20	課題1	発表
	21	課題1	発表	
前期	22	課題1	録画映像視聴、振り返り	
	18	23	課題1	録画映像視聴、振り返り
	24	課題1	録画映像視聴、振り返り	
後期	25	最終課題「商品の魅力を伝える」	過去の学生のプレゼン動画視聴	
	1	26	最終課題「商品の魅力を伝える」	過去の学生のプレゼン動画視聴
	27	最終課題「商品の魅力を伝える」	商品検討	
後期	28	最終課題「商品の魅力を伝える」	商品決め、プレゼンテーション計画	
	2	29	最終課題「商品の魅力を伝える」	商品決め、プレゼンテーション計画
	30	最終課題「商品の魅力を伝える」	商品決め、プレゼンテーション計画	

【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
後期	31	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
	32	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
	33	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
後期	34	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
	35	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
	36	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
後期	37	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
	38	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
	39	最終課題「商品の魅力を伝える」	プレゼンテーション資料作成
後期	40	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	41	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	42	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
後期	43	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	44	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	45	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
後期	46	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	47	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	48	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	49	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	50	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	51	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
後期	52	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	53	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	54	最終課題「商品の魅力を伝える」	個別指導(練習→チェック→修正)
	55	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	56	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	57	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
後期	58	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	59	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	60	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル

(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	45
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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、配色のテクニックを学び、実際にカラーコーディネートを体験して、ファッションやビューティー、店舗のディスプレイ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、授業態度、課題の評価で総合的に判断する。

(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 1	1	色彩検定3級内容の復習と確認	演習(プリント)
	2		
	3		
後期 2	4	イメージと色について	講義
	5		
	6		
後期 3	7	色相をもとにした配色①	演習(プリント)・実習
	8		
	9		
後期 4	10	色相をもとにした配色②	演習(プリント)・実習
	11		
	12		
後期 5	13	トーンをもとにした配色①	演習(プリント)・実習
	14		
	15		
後期 6	16	トーンをもとにした配色②	演習(プリント)・実習
	17		
	18		
後期 7	19	パーソナルカラーについて	講義
	20		
	21		
後期 9	22	パーソナルカラー(イエローベース・ブルーベース)	講義・演習
	23		
	24		
後期 10	25	パーソナルカラー(イエローベース・ブルーベース)	講義・演習
	26		
	27		
後期 11	28	パーソナルカラー(明度について)	講義・演習
	29		
	30		

(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	75
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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
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

<ul style="list-style-type: none"> ・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

<ul style="list-style-type: none"> ・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 3	13	〃	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
後期 4	16	〃	校内装飾作業
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
後期 5	22	〃	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
後期 6	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	〃	〃
後期 7	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 8	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
後期 12	49	〃	校内装飾作業
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	〃	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
後期 13	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		
販売スペシャリスト学科・2年／医薬品・登録販売者学科・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
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

<p>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。</p>

※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

<p>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。</p>
--

(5) 成績評価方法・基準

<p>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。</p>
--

(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
オリテ	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
	4	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
	5	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	6	避難訓練	避難経路、避難場所確認
前期 13	7	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	8	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	9	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	10	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	11	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	12	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	13	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	14	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	15	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	16	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
調整	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
	28	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	29	国内研修(長野)	ショッピングモール視察
	30	国内研修(長野)	ショッピングモール視察

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
店舗運営実習	必修	192
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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】

店舗運営実習

科目名 店舗運営実習

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

【別紙】

店舗運営実習

科目名 店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1~17	31	企業実習	インターンシップ
	32	企業実習	インターンシップ
	33	企業実習	インターンシップ
	34	企業実習	インターンシップ
	35	企業実習	インターンシップ
	36	企業実習	インターンシップ
	37	企業実習	インターンシップ
	38	企業実習	インターンシップ
	39	企業実習	インターンシップ
	40	企業実習	インターンシップ
	41	企業実習	インターンシップ
	42	企業実習	インターンシップ
	43	企業実習	インターンシップ
	44	企業実習	インターンシップ
	45	企業実習	インターンシップ
	46	企業実習	インターンシップ
	47	企業実習	インターンシップ
	48	企業実習	インターンシップ
	49	企業実習	インターンシップ
	50	企業実習	インターンシップ
	51	企業実習	インターンシップ
	52	企業実習	インターンシップ
	53	企業実習	インターンシップ
	54	企業実習	インターンシップ
	55	企業実習	インターンシップ
	56	企業実習	インターンシップ
	57	企業実習	インターンシップ
	58	企業実習	インターンシップ
	59	企業実習	インターンシップ
	60	企業実習	インターンシップ

【別紙】

店舗運営実習

科目名 店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期	61	企業実習	インターンシップ
	1~17	62	企業実習
	63	企業実習	インターンシップ
	64	企業実習	インターンシップ
	65	企業実習	インターンシップ
	66	企業実習	インターンシップ
	67	企業実習	インターンシップ
	68	企業実習	インターンシップ
	69	企業実習	インターンシップ
	70	企業実習	インターンシップ
	71	企業実習	インターンシップ
	72	企業実習	インターンシップ
	73	企業実習	インターンシップ
	74	企業実習	インターンシップ
	75	企業実習	インターンシップ
	76	企業実習	インターンシップ
	77	企業実習	インターンシップ
	78	企業実習	インターンシップ
	79	企業実習	インターンシップ
	80	企業実習	インターンシップ
	81	企業実習	インターンシップ
	82	企業実習	インターンシップ
	83	企業実習	インターンシップ
	84	企業実習	インターンシップ
	85	企業実習	インターンシップ
	86	企業実習	インターンシップ
	87	企業実習	インターンシップ
	88	企業実習	インターンシップ
	89	企業実習	インターンシップ
	90	企業実習	インターンシップ

【別紙】

店舗運営実習

科目名 店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1~17	91	企業実習	インターンシップ
	92	企業実習	インターンシップ
	93	企業実習	インターンシップ
	94	企業実習	インターンシップ
	95	企業実習	インターンシップ
	96	企業実習	インターンシップ
	97	企業実習	インターンシップ
	98	企業実習	インターンシップ
	99	企業実習	インターンシップ
	100	企業実習	インターンシップ
	101	企業実習	インターンシップ
	102	企業実習	インターンシップ
	103	企業実習	インターンシップ
	104	企業実習	インターンシップ
	105	企業実習	インターンシップ
	106	企業実習	インターンシップ
	107	企業実習	インターンシップ
	108	企業実習	インターンシップ
	109	企業実習	インターンシップ
	110	企業実習	インターンシップ
111	企業実習	インターンシップ	
112	企業実習	インターンシップ	
113	企業実習	インターンシップ	
114	企業実習	インターンシップ	
115	企業実習	インターンシップ	
116	企業実習	インターンシップ	
117	企業実習	インターンシップ	
118	企業実習	インターンシップ	
119	企業実習	インターンシップ	
120	企業実習	インターンシップ	

【別紙】

店舗運営実習

科目名 店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1~17	121	企業実習	インターンシップ
	122	企業実習	インターンシップ
	123	企業実習	インターンシップ
	124	企業実習	インターンシップ
	125	企業実習	インターンシップ
	126	企業実習	インターンシップ
	127	企業実習	インターンシップ
	128	企業実習	インターンシップ
	129	企業実習	インターンシップ
	130	企業実習	インターンシップ
	131	企業実習	インターンシップ
	132	企業実習	インターンシップ
	133	企業実習	インターンシップ
	134	企業実習	インターンシップ
	135	企業実習	インターンシップ
	136	企業実習	インターンシップ
	137	企業実習	インターンシップ
	138	企業実習	インターンシップ
	139	企業実習	インターンシップ
	140	企業実習	インターンシップ
141	企業実習	インターンシップ	
142	企業実習	インターンシップ	
143	企業実習	インターンシップ	
144	企業実習	インターンシップ	
145	企業実習	インターンシップ	
146	企業実習	インターンシップ	
147	企業実習	インターンシップ	
148	企業実習	インターンシップ	
149	企業実習	インターンシップ	
150	企業実習	インターンシップ	

【別紙】

店舗運営実習

科目名 店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1~17	151	企業実習	インターンシップ
	152	企業実習	インターンシップ
	153	企業実習	インターンシップ
	154	企業実習	インターンシップ
	155	企業実習	インターンシップ
	156	企業実習	インターンシップ
	157	企業実習	インターンシップ
	158	企業実習	インターンシップ
	159	企業実習	インターンシップ
	160	企業実習	インターンシップ
	161	企業実習	インターンシップ
	162	企業実習	インターンシップ
	163	企業実習	インターンシップ
	164	企業実習	インターンシップ
	165	企業実習	インターンシップ
	166	企業実習	インターンシップ
	167	企業実習	インターンシップ
	168	企業実習	インターンシップ
	169	企業実習	インターンシップ
	170	企業実習	インターンシップ
171	企業実習	インターンシップ	
172	企業実習	インターンシップ	
173	企業実習	インターンシップ	
174	企業実習	インターンシップ	
175	企業実習	インターンシップ	
176	企業実習	インターンシップ	
177	企業実習	インターンシップ	
178	企業実習	インターンシップ	
179	企業実習	インターンシップ	
180	企業実習	インターンシップ	

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
接客心理	選択	45
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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
山田 乙葉	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】	
百貨店にて販売職、セールスマネージャー等	

(3) 授業概要

心理学の手法を取り入れた接客コミュニケーション。
 自分を理解し他者を理解することで、人それぞれの考え方、捉え方の違いを実践を交えて学ぶ。
 それによりサービスを提供するだけでなく、お客様のココロを心理面からアプローチ出来るようになることを目指す。

※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

自分と他者の違いを理解し伝えるコミュニケーションと聴くコミュニケーションができる。
 お客様が「本当に求めているもの・サービス」を提供できるようになる。

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、及び日々のコミュニケーション力、対応力から総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

講師作成の資料

(7) 授業にあたっての留意点

1人1人の個性を重視する。

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 接客心理

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1	1	接客サービスと心理について	講義→体験→解説
	2	コミュニケーションの基本知識	
	3	信頼関係の築き方	
後期 3	4	人や周りとの接し方(ペーシング、マッチング)	講義→体験→解説
	5		
	6		
後期 4	7	五感の使い方(優先五感)	講義→体験→解説
	8		
	9		
後期 5	10	目の動きから思考を探る方法(視線解析)	講義→体験→解説
	11		
	12		
後期 6	13	目標設定ポイント、進め方	講義→体験→解説
	14		
	15		
後期 7	16	ものごとの捉え方の違い(チャンキング)	講義→体験→解説
	17		
	18		
後期 8	19	自分自身を見直す(リソースの発見)	講義→体験→解説
	20		
	21		
後期 9	22	怒りについて(アンガーコントロール)	講義→体験→解説
	23		
	24		
後期 10	25	効果的な言葉の使い方(リフレーミング)	講義→体験→解説
	26		
	27		
後期 11	28	効果的な言葉の使い方(質問方法)	講義→体験→解説
	29		
	30		

(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	48
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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。
全経文書処理検定(表計算2級)合格を目標とする。

(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 6	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 7	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 8	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 9	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 10	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	〃

(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		
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 / 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

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720レッスンあるが、どのレッスン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

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
接客英会話	選択	39
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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
カンティサノー・ティミ／マツティア・ラレセ	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	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	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	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	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	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	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	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
前期	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
前期	25	小売業	講義、演習
	26	小売業	講義、演習
	27	小売業	講義、演習
前期	28	小売業	講義、演習
	29	小売業	講義、演習
	30	小売業	講義、演習

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
マナー実践	必修	36
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・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
加藤 広美	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】	
ビューティアドバイザー、メイクアップアーティスト。小売店、医療機関等で社員教育経験豊富。	

(3) 授業概要

就業後に必要とされるスキルや心構えを実践的に学ぶ。学生の主な就職先が小売業という前提のもと、講義と演習を繰り返しながらビジネススキルのレベルを高めていく。

※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

現時点で不足している知識やスキルを自覚し、入社前に高めることを目的とする。

(5) 成績評価方法・基準

出席状況、提出物、授業姿勢、技術レベルなどを総合的に判断して評価する。

(6) 使用教材・教具

教員が準備した教材、実習室備品等

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

マナー実践

科目名 マナー実践

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	授業の目的、ビジネススキルレベルの確認	講義、演習
	2	授業の目的、ビジネススキルレベルの確認	講義、演習
	3	授業の目的、ビジネススキルレベルの確認	講義、演習
前期 17	4	あいさつ重要性、敬語を含む言葉遣い	講義、演習
	5	あいさつ重要性、敬語を含む言葉遣い	講義、演習
	6	あいさつ重要性、敬語を含む言葉遣い	講義、演習
前期 18	7	社内コミュニケーションの基本「報告・連絡・相談」	講義、演習
	8	社内コミュニケーションの基本「報告・連絡・相談」	講義、演習
	9	社内コミュニケーションの基本「報告・連絡・相談」	講義、演習
後期 7	10	コミュニケーションスキル、チームワーク能力	講義、グループワーク
	11	コミュニケーションスキル、チームワーク能力	講義、グループワーク
	12	コミュニケーションスキル、チームワーク能力	講義、グループワーク
後期 8	13	社内での立ち居振る舞い、ビジネスマナー	講義、演習
	14	社内での立ち居振る舞い、ビジネスマナー	講義、演習
	15	社内での立ち居振る舞い、ビジネスマナー	講義、演習
後期 9	16	上司や先輩などに対して失礼にならないコミュニケーション方法	講義、演習
	17	上司や先輩などに対して失礼にならないコミュニケーション方法	講義、演習
	18	上司や先輩などに対して失礼にならないコミュニケーション方法	講義、演習
後期 10	19	タイムマネジメント、時間の能率的な使い方	講義、グループワーク
	20	タイムマネジメント、時間の能率的な使い方	講義、グループワーク
	21	タイムマネジメント、時間の能率的な使い方	講義、グループワーク
後期 11	22	問題を分析し、仮説を立てて検証して問題解決を図る	講義、グループワーク
	23	問題を分析し、仮説を立てて検証して問題解決を図る	講義、グループワーク
	24	問題を分析し、仮説を立てて検証して問題解決を図る	講義、グループワーク
後期 12	25	身だしなみ、印象のコントロール	講義、個人別チェック
	26	身だしなみ、印象のコントロール	講義、個人別チェック
	27	身だしなみ、印象のコントロール	講義、個人別チェック
後期 13	28	接客業の心得、実践スキル	講義、演習
	29	接客業の心得、実践スキル	講義、演習
	30	接客業の心得、実践スキル	講義、演習

(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	75
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 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

テキスト、問題集を使用し授業を進める。ファッション業界従事者として必要な用語や知識を学ぶ。

※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

ファッション販売能力検定3級合格(合格率100%目標) ファッション業界で働くために必要な知識の習得

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、確認テスト、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

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

(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	ファッション販売能力検定概要	講義
	2	ファッションとは	
	3		
	4	商品知識(アイテム1)	講義・ワークシート
	5	テキストp46～66	
	6		
前期	7	商品知識(アイテム2)	講義・ワークシート
	8	テキストp66～75	
	9		
	10	商品知識(アイテム3)	講義・ワークシート
	11	テキストp76～93	
	12		
前期	13	素材	講義・ワークシート
	14	テキストp94～101	
	15		
	16	シルエット・ディテール	講義・ワークシート
	17	テキストp102～117	
	18		
前期	19	柄・サイズ	講義・ワークシート
	20	テキストp118～141	
	21		
	22	商品管理	講義
	23	テキストp142～151	
	24		
前期	25	売り場づくり	講義
	26	テキストp152～173	
	27		
	28	マーケティング・スタッフの業務	講義
	29	テキストp174～213	
	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 6	31	確認問題1	テスト	
	32		解答	
	33		解説	
	34	ファッション販売技術	講義	
	35	テキストp8～19		
	36			
前期 7	37	ファッション販売知識	講義	
	38	テキストp20～45		
	39			
	40	確認問題2	テスト	
	41			解答
	42			解説
前期 8	43	項目別問題1、2	テスト	
	44		解答	
	45		解説	
前期 9	46	項目別問題3、4	テスト	
	47		解答	
	48		解説	
前期 10	49	項目別問題5、6	テスト	
	50		解答	
	51		解説	
前期 11	52	A問題模擬テスト1	テスト	
	53		解答	
	54		解説	
前期 12	55	B問題模擬テスト1	テスト	
	56		解答	
	57		解説	
前期 13	58	弱点対策A	弱点の確認、各自での学習	
	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 14	61	A問題模擬テスト2	テスト	
	62		解答	
	63		解説	
前期 15	64	B問題模擬テスト2	テスト	
	65		解答	
	66		解説	
前期 16	67	シーズン トレンド・アイテムリサーチ	ショップリサーチ	
	68		ディスプレイ・コーディネート・接客トーク実習	
	69			
前期 17	70	ショッブディスプレイ リサーチ	ショップリサーチ	
	71		ディスプレイ・コーディネート・接客トーク実習	
	72			
前期 18	73	素材の理解	ショップリサーチ	
	74	シーズンによる素材について	レポート	
	75		販売実習室のディスプレイ	
	76			
	77			
	78			
	79			
	80			
	81			
	82			
	83			
	84			

(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	75
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 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

テキスト、問題集を使用し授業を進める。ファッション業界従事者として必要な用語や知識を学ぶ。

※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

ファッション販売能力検定3級合格(合格率100%目標) ファッション業界で働くために必要な知識の習得

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、確認テスト、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

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

(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	ファッション販売能力検定概要	講義
	2	ファッションとは	
	3		
	4	商品知識(アイテム1)	講義・ワークシート
	5	テキストp46～66	
	6		
前期	7	商品知識(アイテム2)	講義・ワークシート
	8	テキストp66～75	
	9		
	10	商品知識(アイテム3)	講義・ワークシート
	11	テキストp76～93	
	12		
前期	13	素材	講義・ワークシート
	14	テキストp94～101	
	15		
	16	シルエット・ディテール	講義・ワークシート
	17	テキストp102～117	
	18		
前期	19	柄・サイズ	講義・ワークシート
	20	テキストp118～141	
	21		
	22	商品管理	講義
	23	テキストp142～151	
	24		
前期	25	売り場づくり	講義
	26	テキストp152～173	
	27		
	28	マーケティング・スタッフの業務	講義
	29	テキストp174～213	
	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 6	31	確認問題1	テスト
	32		解答
	33		解説
	34	ファッション販売技術	講義
	35	テキストp8～19	
	36		
前期 7	37	ファッション販売知識	講義
	38	テキストp20～45	
	39		
	40	確認問題2	テスト
	41		解答
	42		解説
前期 8	43	項目別問題1、2	テスト
	44		解答
	45		解説
前期 9	46	項目別問題3、4	テスト
	47		解答
	48		解説
前期 10	49	項目別問題5、6	テスト
	50		解答
	51		解説
前期 11	52	A問題模擬テスト1	テスト
	53		解答
	54		解説
前期 12	55	B問題模擬テスト1	テスト
	56		解答
	57		解説
前期 13	58	弱点対策A	弱点の確認、各自での学習
	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 14	61	A問題模擬テスト2	テスト	
	62		解答	
	63		解説	
前期 15	64	B問題模擬テスト2	テスト	
	65		解答	
	66		解説	
前期 16	67	シーズン トレンド・アイテムリサーチ	ショップリサーチ	
	68		ディスプレイ・コーディネート・接客トーク実習	
	69			
前期 17	70	ショップディスプレイ リサーチ	ショップリサーチ	
	71		ディスプレイ・コーディネート・接客トーク実習	
	72			
前期 18	73	素材の理解	ショップリサーチ	
	74	シーズンによる素材について	レポート	
	75		販売実習室のディスプレイ	
	76			
	77			
	78			
	79			
	80			
	81			
	82			
	83			
	84			

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ファッションコーディネート	選択	45
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 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

<p>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。</p>

※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

<p>アパレル販売員に必要なコーディネートスキルを磨く</p>

(5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、実習課題の評価を総合的に判断する。</p>

(6) 使用教材・教具

<p>ファッション誌等</p>

(7) 授業にあたっての留意点

<p></p>

(8) その他

<p></p>

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ファッションコーディネート

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		
	18		
前期 7	19	リメイク(材料・素材の選択)	実習
	20		
	21		
前期 8	22	リメイク(製作)1	実習
	23		
	24		
前期 9	25	リメイク(製作)2	実習
	26		
	27		
前期 10	28	リメイク(製作)3	実習
	29		
	30		

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
サービス接遇	選択	42
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 接客サービスコース・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
山田 乙葉	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】	
百貨店にて販売職、セールスマネージャー等	

(3) 授業概要

過去問題を中心に進める。サービス接遇実務について理解を得る。一般的なサービスを行うのに、必要な知識の習得を目指す。また、サービス接遇担当者としての立ち居振る舞い、口頭表現を身に着つける。

※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

サービス接遇検定2級合格

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、確認テスト結果を総合的に判断する。

(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

記述問題については、一人一人見て回り、チェックする。言葉遣いに関しては、何故間違いなのかその都度指導をし定着を図る。準1級面接においては、身だしなみ、立ち居振る舞い、話し方の定着を目指す。

(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	検定概要説明 社交業務	講義	
	1	2	社交業務	講義
		3	社交業務	講義
		4	サービススタッフの資質	講義→問題
		5	必要とされる要件 愛想と愛嬌とは	講義→問題
		6	必要とされる要件 愛想と愛嬌とは	講義→問題
前期	7	専門知識・一般知識	講義→問題	
	2	8	商業用語・経済用語	講義→問題
		9	社会常識	講義→問題
		10	対人技能・実務技能	講義→問題
		11	接遇知識・話し方・マナー	講義→問題
		12	問題処理	講義→問題
前期	13	記述問題 対人技能	講義→問題→解説	
	3	14	記述問題 対人技能	講義→問題→解説
		15	記述問題 実務技能	講義→問題→解説
		16	第39回 択一	問題→解説
		17	〃 択一	問題→解説
		18	〃 記述	問題→解説
前期	19	第40回 択一	問題→解説	
	4	20	〃 択一	問題→解説
		21	〃 記述	問題→解説
		22	第41回 択一	問題→解説
		23	〃 択一	問題→解説
		24	〃 記述	問題→解説
前期	25	第42回 択一	問題→解説	
	5	26	〃 択一	問題→解説
		27	〃 記述	問題→解説
		28	第43回 択一	問題→解説
		29	〃 択一	問題→解説
		30	〃 記述	問題→解説

(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		
販売スペシャリスト学科 接客サービスコース・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ティング養成講座初級編(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

データマーケティング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

データマーケティング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】

データマーケティング

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

【別紙】

データマーケティング

 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 18	31	POSデータ③	講義、演習、ディスカッション
	32	POSデータ③	講義、演習、ディスカッション
	33	POSデータ③	講義、演習、ディスカッション
後期 1	34	フィールドワークの発表	講義、演習、ディスカッション
	35	フィールドワークの発表	講義、演習、ディスカッション
	36	フィールドワークの発表	講義、演習、ディスカッション
後期 2	37	実習②	講義、演習、ディスカッション
	38	実習②	講義、演習、ディスカッション
	39	実習②	講義、演習、ディスカッション
後期 3	40	実習③	講義、演習、ディスカッション
	41	実習③	講義、演習、ディスカッション
	42	実習③	講義、演習、ディスカッション
後期 4	43	科目試験	筆記
	44	科目試験	筆記
	45	科目試験	筆記
後期 5	46	マーケティングの基礎①	講義、演習、ディスカッション
	47	マーケティングの基礎①	講義、演習、ディスカッション
	48	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	49	ID-POSデータ①	講義、演習、ディスカッション
	50	ID-POSデータ①	講義、演習、ディスカッション
	51	ID-POSデータ①	講義、演習、ディスカッション
後期 7	52	ID-POSデータ②	講義、演習、ディスカッション
	53	ID-POSデータ②	講義、演習、ディスカッション
	54	ID-POSデータ②	講義、演習、ディスカッション
後期 8	55	ID-POSデータ③	講義、演習、ディスカッション
	56	ID-POSデータ③	講義、演習、ディスカッション
	57	ID-POSデータ③	講義、演習、ディスカッション
後期 9	58	マーケティングの基礎②	講義、演習、ディスカッション
	59	マーケティングの基礎②	講義、演習、ディスカッション
	60	マーケティングの基礎②	講義、演習、ディスカッション

(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	130
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 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

--

