

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売士2級対策	選択	137
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年(希望者)		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田千里／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

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、短期集中講義を実施。

※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
合格目標100%

(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

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売士2級対策

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

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売士2級対策

W	時間	授業内容	授業方法
後期 14	31	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	32	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	33	③ストアオペレーション	講義(木了)
	34	③ストアオペレーション	講義(木了)
	35	④マーケティング	講義(成田)
	36	④マーケティング	講義(成田)
後期 15	37	①小売業の類型	講義(木了)
	38	①小売業の類型	講義(木了)
	39	①小売業の類型	講義(木了)
	40	①小売業の類型	講義(木了)
	41	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	42	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	43	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	44	③ストアオペレーション	講義(木了)
	45	③ストアオペレーション	講義(木了)
	46	③ストアオペレーション	講義(木了)
	47	④マーケティング	講義(成田)
	48	④マーケティング	講義(成田)
	49	④マーケティング	講義(成田)
	50	④マーケティング	講義(成田)
後期 16	51	①小売業の類型	講義(木了)
	52	①小売業の類型	講義(木了)
	53	①小売業の類型	講義(木了)
	54	①小売業の類型	講義(木了)
	55	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	56	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	57	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	58	③ストアオペレーション	講義(木了)
	59	③ストアオペレーション	講義(木了)
	60	③ストアオペレーション	講義(木了)

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売士2級対策

W	時間	授業内容	授業方法
後期 16	61	③ストアオペレーション	講義(木了)
	62	④マーケティング	講義(成田)
	63	④マーケティング	講義(成田)
	64	④マーケティング	講義(成田)
	65	④マーケティング	講義(成田)
後期 17	66	①小売業の種類	講義(木了)
	67	①小売業の種類	講義(木了)
	68	①小売業の種類	講義(木了)
	69	①小売業の種類	講義(木了)
	70	①小売業の種類	講義(木了)
	71	①小売業の種類	講義(木了)
	72	①小売業の種類	講義(木了)
	73	①小売業の種類	講義(木了)
	74	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	75	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	76	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	77	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	78	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	79	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	80	②マーチャンダイジング	講義(成田)
	81	③ストアオペレーション	講義(木了)
	82	③ストアオペレーション	講義(木了)
	83	③ストアオペレーション	講義(木了)
	84	③ストアオペレーション	講義(木了)
	85	③ストアオペレーション	講義(木了)
	86	③ストアオペレーション	講義(木了)
	87	③ストアオペレーション	講義(木了)
	88	④マーケティング	講義(成田)
	89	④マーケティング	講義(成田)
	90	④マーケティング	講義(成田)

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売士2級対策

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(成田)
	92	④マーケティング	講義(成田)
	93	④マーケティング	講義(成田)
	94	④マーケティング	講義(成田)
	95	④マーケティング	講義(成田)
後期 18	96	検定対策	答案練習
	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
	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

科目名 販売士2級対策

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
パソコン実務	必修	69
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 2年		

(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。
11月2日の全経文書処理検定(表計算2級)を全員受験とし、カリキュラム中盤からその対策に特化した内容へと切り替えていく。

※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

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

期末試験結果／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

授業内課題の提出について、USBメモリにて提出すること。

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 パソコン実務

W	時間	授業内容	授業方法
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
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
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	〃
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
5	13	検索／行列関数	〃
	14	統計関数	RANK.EG・RANK.AVGなど
	15	統計関数	〃
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
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	〃
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
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	〃
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	〃

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 パソコン実務

W	時間	授業内容	授業方法
11	31	文書作成④	稟議書など、表を多用した文書
	32	文書作成⑤	〃
	33	文書作成⑥	〃
12	34	文書作成⑦	画像の入った案内書・チラシ
	35	文書作成⑧	〃
	36	文書作成⑨	〃
13	37	文書作成⑩	EXCELとWORDを連携した文書
	38	文書作成⑪	〃
	39	文書作成⑫	〃
14	40	文書作成⑬	〃
	41	確認テスト③	学習の習熟度チェック
	42	確認テスト④	〃
15	43	表計算2級知識問題対策①	第84回過去問題(筆記試験)
	44	表計算2級実技対策 解説と注意①	第84回過去問題(実技試験)
	45	表計算2級実技対策 模擬テスト①	第84回過去問題(実技試験)
16	46	表計算2級知識問題対策②	第85回過去問題(筆記試験)
	47	表計算2級実技対策 解説と注意②	第85回過去問題(実技試験)
	48	表計算2級実技対策 模擬テスト②	第85回過去問題(実技試験)
17	49	表計算2級知識問題対策③	第86回過去問題(筆記試験)
	50	表計算2級実技対策 解説と注意③	第86回過去問題(実技試験)
	51	表計算2級実技対策 模擬テスト③	第86回過去問題(実技試験)
18	52	表計算2級知識問題対策④	第87回過去問題(筆記試験)
	53	表計算2級実技対策 解説と注意④	第87回過去問題(実技試験)
	54	表計算2級実技対策 模擬テスト④	第87回過去問題(実技試験)
	55	表計算2級知識問題対策⑤	第88回過去問題(筆記試験)
	56	表計算2級実技対策 解説と注意⑤	第88回過去問題(実技試験)
	57	表計算2級実技対策 模擬テスト⑤	第88回過去問題(実技試験)
	58	表計算2級知識問題対策⑥	第89回過去問題(筆記試験)
	59	表計算2級実技対策 解説と注意⑥	第89回過去問題(実技試験)
	60	表計算2級実技対策 模擬テスト⑥	第89回過去問題(実技試験)

(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	86
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者1年		

(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】	
自動車ディーラーでの接客、販売	

(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1	1	概要説明、各種説明、設定等オリエンテーション続き	説明、回収他
前2	2	PCアカウント設定、願書記入等	説明、各自作業のための指示出し
前3	3	ライフデザインナビ1、敬語(挨拶マナー研修振り返り)	各自で回答、講義
前6	4	長所、短所(各25)	個人作業→講義
前7	5	万代地区清掃	清掃
前8	6	あいさつ当番に関する説明	講義
前10	7	weclassインストール	PCに各自インストール
前11	8	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
前12	9	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
前 14	10	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	11	自己分析ワークシート	記入
	12	自己分析ワークシート	記入
前 15	13	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	14	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	15	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
前 16	16	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	17	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	18	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
前 17	19	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	20	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	21	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
後1	22	万代地区清掃	清掃
後2	23	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
後 3	24	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	25	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	26	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
後 4	27	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	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
後6	30	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト

【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 6	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
後 7	33	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	34	万代地区清掃	清掃
	35	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
後 8	36	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	37	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
	38	動画教材	動画視聴、ワークシート作成
後 9	39	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	40	業界を知る	講義、各自リサーチ
	41	業界を知る	講義、各自リサーチ
後 10	42	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	43	業界を知る	講義、各自リサーチ
	44	業界を知る	講義、各自リサーチ
後 11	45	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	46	自己PR	サンプル使用、ディスカッション
	47	自己PR	サンプル使用、ディスカッション
後 12	48	社会人常識マナー検定対策	演習→確認テスト
	49	自己PR	サンプル使用、ディスカッション
	50	自己PR	サンプル使用、ディスカッション
後 13	51	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	52	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	53	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	54	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	55	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	56	社会人常識マナー検定対策	答案練習
後 14	57	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	58	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	59	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	60	社会人常識マナー検定対策	答案練習

【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 14	61	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	62	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	63	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	64	社会人常識マナー検定対策	答案練習
	65	社会人常識マナー検定対策	答案練習
後 15	66	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	67	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	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
	70	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	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
	73	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	74	求職登録対策	求職票作成、面接練習
後 16	75	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	76	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	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
	79	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	80	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	81	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	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
	85	求職登録対策	求職票作成、面接練習
	86	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
小売業の類型	必修	46
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(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

テキストに沿って授業を進める。流通構造の理解、チェーンストアの仕組みの理解、小売業従事者として必要な基本用語の習得などを目的とする。講義のあとには問題演習を行い、アウトプットの機会を早い段階からできるだけ多めに設け、理解を深めるようにする。

※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

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格:目標合格率90.0%(27/30名合格)

(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)①小売業の類型、補助プリント(自作)

(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 小売業の種類

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	授業の動機付け、検定科目の概要説明 テキストp.8～13	講義
	2		講義
前期 2	3	テキストp.13～29 VCの説明途中まで	講義
	4		講義
	5		講義
前期 3	6	テキストp.28～33、37～43 (VC、FC、RCについて)	講義
	7		講義
	8		講義
前期 4	9	確認テスト1(範囲学習→テスト→答え合わせ) テキストp. 33～37 COOP テキストp.p.44～47 チェーンストア	範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	10		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	11		講義
前期 5	12	テキスト48～58、テスト前勉強⇒確認テスト	講義
	13		各自でのテスト前学習
	14		テスト、答え合わせ、間違い直し
前期 6	15	テキストp.60～75 業種、業態、専門店 百貨店(キーワード抽出⇒ポイント解説)	講義
	16		講義
	17		講義
前期 7	18	テキストp.76-88 GMS、SM、HC	講義
	19		講義
	20		講義
前期 8	21	確認テスト3(範囲学習→テスト) テキストp.89-100 DgS,CVS,DS,100円ショップ,アウトレットストア,セレクトショップ	範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	22		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	23		講義
前期 9	24	確認テスト4(範囲学習→テスト) テキストp.102-113 商業集積(商店街、ショッピングセンター)	範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	25		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	26		講義
前期 10	27	商業集積(商店街)について再説明 確認テスト5(範囲学習⇒テスト) 実力アップテストPart1	講義
	28		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	29		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 小売業の種類

W	時間	授業内容	授業方法
前期 11	31	実力アップテストPart2 (範囲学習、テスト、間違い直し)	範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	32		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	33	実力アップテストPart3 (範囲学習、テスト、間違い直し)	範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	34		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
	35		範囲の指示⇒各自での学習⇒テスト
前期 12	36	5科目合同検定対策	答案練習
	37		答案練習
	38		答案練習
	39	5科目合同検定対策	答案練習
	40		答案練習
	41		答案練習
前期 13	42	5科目合同検定対策	答案練習
	43		答案練習
	44		答案練習
	45	5科目合同検定対策	答案練習
	46		答案練習

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
色彩学	必修	84
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年		

(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

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。

※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級合格:目標合格率91.6%(22/24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

(5) 成績評価方法・基準

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)

(6) 使用教材・教具

色彩検定公式テキスト3級編、色彩検定3級本試験対策、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 色彩学

W	時間	授業内容	授業方法
1	1	・授業の概要説明	講義、問題演習、小テスト
	2	・テキスト4～10、問18～19、60～63	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、問60～65、68～69	講義、問題演習、小テスト
	6	確認テスト1(問18～19、60～65、68)	講義、問題演習、小テスト
	7	テキスト18～29、問78～83、34～41	講義、問題演習、小テスト
	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
2	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
	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
3	16	同上	個人作業
	17	同上	個人作業
	18	同上	個人作業
	19	色名テスト2、問p.30～31,56～57,84～85,108～109,140～141	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、問題集54～55、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
	25	テキスト42～61、問96～107、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
4	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
4	31	テキストp.68～81、問p.112～123	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
5	34	テキストp.82～93、問題p.124～125、136～139、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
	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
6	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
	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
7	49	2012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	2013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
	55	2013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	2014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

科目名 色彩学

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
マーチャンダイジング	必修	38
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(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

テキストに沿って授業を進める。小売業の商品化政策(マーチャンダイジング)の理解を目的とする。講義のあとには問題演習を行い、アウトプットの機会を早い段階からできるだけ多めに設け、理解を深めるようにする。

※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

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格:目標合格率90.0%(27/30名合格)

(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)②マーチャンダイジング、補助プリント(自作)

(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 マーチャンダイジング

W	時間	授業内容	授業方法
1	1	授業の概要説明 第1章 商品の基本 p.8～15 機能・性能まで	講義
	2		講義
	3		講義
2	4	テキストp. 20～26、40～52 ※p. 27～38(CVS関連)は後に回す。	講義
	5		講義
	6		講義
3	7	テキストp. 54～61、72～78	講義
	8		講義
	9		講義
5	10	テキストp.79～86、62～65⇒確認テスト2のテスト前学習 ※③SOの時間を1コマ使用してテスト	範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	11		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	12		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
6	13	小売業の類型確認テスト2 テキストp.88～97	範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	14		講義
	15		講義
7	16	確認テスト3(範囲学習⇒テスト)／テキストp.104-108(POSシステム)	範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	17		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	18		講義
8	19	テキストp.109-114バーコード／確認テスト5／計算問題対策プリント	講義
	20		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	21		計算問題解説
9	22	テキストp.66-69 物流／確認テスト4(範囲学習⇒テスト)／ テキストp.27-37 CVSチェーンにみるMDの主な機能／確認 テスト6(範囲学習⇒テスト)	講義
	23		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	24		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
10	25	キーワードから問題作成	各自による作業
	26		各自による作業
	27		各自による作業
11	28	実力アップテスト1(範囲学習⇒テスト⇒直し) キーワードから問題作成の続き	答案練習
	29		答案練習
	30		答案練習

科目名 マーチャンダイジング

[illegible]

(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	57
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年/調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(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、医療事務	

(3) 授業概要

就職内定のための活動

※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

内定状況および授業態度

(6) 使用教材・教具

無

(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
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	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
2	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
3	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
4	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
5	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
6	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
7	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
8	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
9	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
10	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
11	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
12	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
14	40	実践行動学	講義とグループワーク
	41	実践行動学	講義とグループワーク
	42	実践行動学	講義とグループワーク
	43	実践行動学	講義とグループワーク
	44	実践行動学	講義とグループワーク
	45	実践行動学	講義とグループワーク
	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
15	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
16	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
17	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

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ストアオペレーション	必修	37
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(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

テキストに沿って授業を進める。店舗運営に関する基本知識、特に様々なディスプレイのパターンを重点的に学んでいく。講義のあとには問題演習を行い、アウトプットの機会を早い段階からできるだけ多く設けることで理解を深める。

※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

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格:目標合格率90.0%(27/30名合格)

(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)③ストアオペレーション、補助プリント(自作)

(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 ストアオペレーション

W	時間	授業内容	授業方法
1	1	科目の概要説明／テキストp.8～24	講義
	2		講義
	3		講義
2	4	テキストp.24～31	講義
	5		講義
	6		講義
3	7	テキストp.32～35	講義
	8		講義
	9		講義
4	10	テキストp.38～69	講義
	11		講義
	12		講義
5	13	確認テスト1(範囲学習⇒テスト) テキストp.72～74(5箇所抜き)	範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	14		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	15		講義
6	16	テキストp.74～106(ディスプレイ) フィールドワーク(万代のディスプレイを見に行く)	講義
	17		フィールドワーク
	18		フィールドワーク
7	19	計算問題対策プリント(②MD)の続きを1コマ／テキストp.107～113/ フィールドワーク2回目	講義
	20		フィールドワーク
	21		フィールドワーク
9	22	テキストp.116～120 ワークスケジューリング	講義
	23		講義
	24		講義
10	25	テキストp.121～124 パート・アルバイトの活用 確認テスト(範囲学習⇒テスト)	講義
	26		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	27		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
11	28	トレーニング問題(②MD 問題7～11) 範囲学習⇒テスト⇒直し トレーニング問題(③SO 問題1～6)範囲学習、次回テスト	範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	29		範囲提示⇒各自学習⇒テスト
	30		範囲提示⇒各自学習⇒テスト

科目名 ストアオペレーション

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ビジネス文書	必修	51
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
佐々木 由美子	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

文書の構成、種類、郵便の知識、グラフについて講義。いろいろな種類の文書作成(休暇申請、業務報告等)の作成ができる。

※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

ビジネス文書検定3級合格:目標合格率92.0%(23/25名合格)
検定試験終了後は、ビジネス文書能力も含めた基礎的国語力の向上、底上げを目指す。

(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

ビジネス文書検定受験ガイド3級

(7) 授業にあたっての留意点

社外文書、社内文書の作成については、一人一人チェックをし、構成、言い回しについて細かく指導をする。

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ビジネス文書

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	検定概要説明・文書の構成	講義
	2	領域1 出題傾向 数字の表し方	講義 問題
	3	敬称 大量郵便物	講義
前期	4	表現技能	講義
	5	〃	問題
	6	社内文書作成 業務日報	講義→問題
前期	7	社外文書	講義
	8	〃	問題
	9	郵便の知識 用紙の大きさ	講義
前期	10	社内文書作成 什器申請書	問題
	11	通勤申請書	問題
	12	グラフ	講義→問題
前期	13	第60回過去問題	問題→解説
	14	〃	問題→解説
	15	〃	問題→解説
前期	16	第62回過去問題	問題→解説
	17	〃	問題→解説
	18	〃	問題→解説
前期	19	第64回過去問題	問題→解説
	20	〃	問題→解説
	21	〃	問題→解説
	22	第48回過去問題	問題→解説
	23	〃	問題→解説
	24	〃	問題→解説
前期	25	検定直前対策	答案練習
	26	検定直前対策	答案練習
	27	検定直前対策	答案練習
	28	検定直前対策	答案練習
	29	検定直前対策	答案練習
	30	検定直前対策	答案練習

科目名 ビジネス文書

[illegible]

(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	38
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
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】	
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

検定テキスト(ハンドブック基礎編)と重要項目をまとめたレジュメを使用し、授業を進める。マーケティングの理論および考え方が、実際の企業でどのように活用されているか実例を紹介し、学生に理解してもらう。授業の進捗に伴い、過去問題による演習と解説を行ない、販売士3級検定合格を目指す。

※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

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格: 目標合格率90.0%(27/30名合格)

(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)④マーケティング、補助プリント(自作)

(7) 授業にあたっての留意点

理論(テキスト内容)と実践(事例)について、わかりやすく説明する。

(8) その他

【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
前期 1	1	検定科目の概要説明、マーケティング理論について テキスト 第1章 P7～11 メーカーと小売業のマーケティングの違い	講義
	2		講義
	3		講義
前期 2	4	テキスト 第1章・2章 P12～23 小売業のマーケティング、顧客満足経営 演習問題・解説・理解度確認	講義
	5		講義
	6		演習・解説
前期 3	7	テキスト 第2章 P24～30 顧客維持政策、フリークエント・ショッパーズ・プログラム 顧客管理手法について 演習問題・解説・理解度確認	講義
	8		講義
	9		演習・解説
前期 4	10	テキスト 第3章 P32～41 商圈、立地条件について	講義
	11		講義
	12		講義
前期 5	13	テキスト 第3章 P42～50 競争店調査、出店の基礎知識、マーケティング・リサーチ 演習問題・解説・理解度確認	講義
	14		講義
	15		演習・解説
前期 6	16	テキスト 第4章 P52～60 リージョナル・プロモーションの体系、戦略の概要について	講義
	17		講義
	18		講義
前期 7	19	テキスト 第4章 P61～65 インストア・プロモーションの基礎知識、戦略について 演習問題・解説・理解度確認	講義
	20		講義
	21		演習・解説
前期 8	22	テキスト 第5章 P68～72 売場づくりの基礎知識について	講義
	23		講義
	24		講義
前期 9	25	テキスト 第5章 P73～94 店舗照明、色彩計画の基礎知識について 演習問題・解説・理解度確認	講義
	26		講義
	27		演習・解説
前期 10	28	テキスト 第1章～2章 重要ポイントまとめ 演習問題・解説・理解度確認	演習・解説
	29		演習・解説
	30		演習・解説

科目名 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
社会情勢	必修	39
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年		

(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

政治や経済などの社会動向や、環境・文化などについて調べ、自らの考えを持ち、共有する。
--

※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

政治や経済などの社会動向や、環境・文化、などの現状について知り、課題解決について意識を向け、社会人として生きていくための自身の将来予測に役立てる。

(5) 成績評価方法・基準

授業態度、内容および発表姿勢

(6) 使用教材・教具

無

(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 社会情勢

W	時間	授業内容	授業方法
前12	1	動機付け、授業概要と趣旨	説明
	2	前週の気になるニュース	グループワーク
	3	前週の気になるニュース	発表
13	4	公的年金制度の現状と課題	グループワーク
	5	公的年金制度の現状と課題	グループワーク
	6	公的年金制度の現状と課題	発表
14	7	国民医療費と健康保険制度の現状と課題	グループワーク
	8	国民医療費と健康保険制度の現状と課題	グループワーク
	9	国民医療費と健康保険制度の現状と課題	発表
15	10	躍進する業界とその理由	グループワーク
	11	躍進する業界とその理由	グループワーク
	12	躍進する業界とその理由	発表
17	13	世界遺産の紹介	グループワーク
	14	世界遺産の紹介	グループワーク
	15	世界遺産の紹介	発表
18	16	オリンピックの進捗状況と課題	グループワーク
	17	オリンピックの進捗状況と課題	グループワーク
	18	オリンピックの進捗状況と課題	発表
後1	19	不足について考える(人手不足、医師不足、後継者不足、保育園)	グループワーク
	20	不足について考える(人手不足、医師不足、後継者不足、保育園)	グループワーク
	21	不足について考える(人手不足、医師不足、後継者不足、保育園)	発表
2	22	ジェンダー問題、LGBTについて考える	グループワーク
	23	ジェンダー問題、LGBTについて考える	グループワーク
	24	ジェンダー問題、LGBTについて考える	発表
3	25	インフラの老朽化について	グループワーク
	26	インフラの老朽化について	グループワーク
	27	インフラの老朽化について	発表
4	28	ブラック企業、ホワイト企業とは	グループワーク
	29	ブラック企業、ホワイト企業とは	グループワーク
	30	ブラック企業、ホワイト企業とは	発表

科目名 社会情勢

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売・経営管理	必修	41
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
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】	
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

検定テキスト(ハンドブック基礎編)と重要項目をまとめたレジュメを使用し、授業を進める。小売業経営における販売管理・経営管理について、法令遵守、計数管理、店舗施設管理等のポイントを学生に理解してもらう。授業の進捗に伴い、過去問題による演習と解説を行ない、販売士3級検定合格を目指す。

※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

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格:目標合格率90.0%(27/30名合格)

(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)⑤販売・経営管理、補助プリント(自作)

(7) 授業にあたっての留意点

理論(テキスト内容)と実践(事例)について、わかりやすく説明する。

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 販売・経営管理

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	検定科目の概要説明、販売管理・経営管理について テキスト 第1章 P8～22 販売員の役割の基本	講義
	2		講義
	3		講義
前期 2	4	テキスト 第2章 P27～38 小売業に関する主な法規（許認可・販売活動） 演習問題・解説・理解度確認	講義
	5		講義
	6		演習・解説
前期 3	7	テキスト 第2章 P39～47 小売業に関する主な法規（商品・販売促進活動） 演習問題・解説・理解度確認	講義
	8		講義
	9		演習・解説
前期 4	10	テキスト 第3章 P67～71 小売業における計数管理	講義
	11		講義
	12		講義
前期 5	13	テキスト 第3章 P72～79 小売業における決算データ（決算書の仕組み、売買 損益計算）	講義
	14		講義
	15		演習・解説
前期 6	16	テキスト 第4章 P82～87 店舗管理の基本 金券の種類、金銭管理の基本	講義
	17		講義
	18		講義
前期 7	19	テキスト 第4章 P88～96 万引防止対策、衛生管理の基本	講義
	20		講義
	21		演習・解説
前期 8	22	テキスト 第4章 P97～106 店舗施設の保守・管理	講義
	23		講義
	24		演習・解説
前期 9	25	テキスト 第1章 重要ポイントまとめ 演習問題・解説・理解度確認	演習・解説
	26		演習・解説
	27		演習・解説
前期 10	28	テキスト 第2章 重要ポイントまとめ 演習問題・解説・理解度確認	演習・解説
	29		演習・解説
	30		演習・解説

科目名 販売・経営管理

[illegible]

(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	60
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年		

(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+PowerPoint2013 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 11	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)
	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 12	4	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)
	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 13	7	Power Point操作方法	講義、PC操作(テキスト使用)
	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 15	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
	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 16	13	課題1	プレゼンテーション用資料作成
	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 17	16	課題1	プレゼンテーション用資料作成
	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 18	19	課題1	発表
	20	課題1	発表
	21	課題1	発表
後期 1	22	課題1	録画映像視聴、振り返り
	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 2	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
	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 6	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
	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 7	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 8	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 9	37	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)
	38	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)
	39	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 10	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 11	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)
	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)
後期 12	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)
	52	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	53	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	54	最終課題「商品の魅力を伝える」	リハーサル
	55	最終課題プレゼンテーション	発表
	56	最終課題プレゼンテーション	発表
	57	最終課題プレゼンテーション	発表
	58	最終課題プレゼンテーション	発表
	59	最終課題プレゼンテーション	発表
	60	最終課題プレゼンテーション	発表

(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		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
関谷 友子	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

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2	4	イメージと色について	講義
	5		
	6		
後3	7	色相をもとにした配色	演習(プリント)・実習
	8		
	9		
後4	10	トーンをもとにした配色	演習(プリント)・実習
	11		
	12		
後5	13	カラーコーディネート①	演習(プリント)・実習
	14		
	15		
後7	16	パーソナルカラーについて	講義
	17		
	18		
後8	19	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
	20		
	21		
後9	22	パーソナルカラー(明度について)	講義・演習
	23		
	24		
後10	25	パーソナルカラー(清濁について)	講義・演習
	26		
	27		
後11	28	パーソナルカラー(トーンについて)	講義・演習
	29		
	30		

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 I	必修	42
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・1年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
佐々木 由美子	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

過去問題を中心に進める。サービス接遇実務について、初歩的な理解を持ち、基本的なサービスを行うのに必要な知識習得を目指す。

※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

サービス接遇検定3級合格：目標合格率89.7% (26/29名合格)

(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3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。

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇 I

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	検定概要説明 社交業務 P123～127	講義
	2	社交業務	講義
	3	敬語と接遇用語 P89～93	講義→問題→解説
前期	4	話し方 第42回記述問題	講義→問題→解説
	5	身だしなみ・態度と振る舞い P20～23	講義→問題→解説
	6	第42回択一問題	問題→解説
	7	〃	問題→解説
	8	〃	問題→解説
前期	9	第41回択一	問題→解説
	10	〃	問題→解説
	11	苦情対応 P19～21	講義
前期	12	第41回 記述	問題→解説
	13	第40回択一	問題→解説
	14	〃	問題→解説
	15	記述 第40回 39回	問題→解説
	16	第39回択一	問題→解説
	17	〃	問題→解説
前期	18	第38回 記述	問題→解説
	19	〃 択一	問題→解説
	20	〃 択一	問題→解説
	21	復習問題	問題→解説
	22	〃	問題→解説
前期	23	第37回	問題→解説
	24	〃	問題→解説
	25	第36回	問題→解説
	26	〃	問題→解説
	27	記述	問題→解説
前期	28	検定直前対策	答案練習
	29	検定直前対策	答案練習
	30	検定直前対策	答案練習

科目名 サービス接遇Ⅰ

[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	42
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年/ビジネスライセンス学科・1年/調剤薬局・登録販売者学科・1年		

(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

デザイン学科POP広告実習

W	時間	授業内容	授業方法
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
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
4	7	学科試験対策	講義
	8	装飾文字	実習
	9	装飾文字	実習
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
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
7	16	学科試験対策	講義
	17	ポスター	実習
	18	ポスター	実習
9	19	学科試験対策	講義
	20	キャッチコピー	実習
	21	キャッチコピー	実習
10	22	学科試験対策	講義
	23	ポスター作製	実習
	24	ポスター作製	実習
11	25	学科試験対策	講義
	26	ポスター作製	実習
	27	ポスター作製	実習
12	28	模擬試験①	時間計測模擬試験
	29	模擬試験①	時間計測模擬試験
	30	模擬試験①	時間計測模擬試験

イセンス学科

[illegible]

(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	57
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(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	立体構成、コラージュ	企画書作成(立体)
	5	〃	〃
	6	〃	〃
後期 1	7	〃	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
後期 2	10	立体構成、実技	実技
	11	〃	〃
	12	〃	〃
後期 4	13	立体構成、実技	〃
	14	〃	〃
	15	〃	〃
後期 5	16	Halloween校内演出	市場調査、プランニング
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	〃	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
後期 6	22	〃	制作、装飾
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	〃	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
後期 7	28	Halloween撤去	片付け作業
	29	テーブルウェア知識	講義、演習
	30	テーブルコーディネート	講義、演習

【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 8	31	Christmas校内演出	企画、立案
	32	〃	〃
	33	〃	〃
後期 9	34	〃	〃
	35	〃	〃
	36	〃	〃
後期 10	37	〃	企画内容プレゼン
	38	〃	企画決定
	39	〃	演出準備
後期 11	40	〃	演出
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	〃	〃
	44	〃	〃
	45	〃	〃
後期 12	46	ショップMD企画	MD
	47	〃	〃
	48	〃	〃
後期 13	49	〃	テーマカラー設定、VP表現
	50	〃	〃
	51	〃	〃
後期 14	52	〃	〃
	53	〃	〃
	54	〃	〃
後期 15	55	〃	課題提出、確認、まとめ
	56	〃	〃
	57	〃	〃

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
一般教養	必修	45
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年		

(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

ペン字練習(基本的な文字の書き方、仕事で生きる文字の練習を行う)

※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

仕事でマイナスになるクセ字を直し、好感度、信頼度を高める文字が書けるようになる

(5) 成績評価方法・基準

授業態度および提出物

(6) 使用教材・教具

仕事力アップ3週間ペ字レッスン、大人の美文字基本練習帳改訂版

(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 一般教養

W	時間	授業内容	授業方法
前18	1	動機付け、授業概要と趣旨	講義
	2	基本の点画	講義と演習
	3	基本の点画	演習
後1	4	基本の点画	演習
	5	基本の点画	演習
	6	漢字の部首	講義と演習
3	7	漢字の部首	演習
	8	感じを美しく見せるコツ	講義と演習
	9	感じを美しく見せるコツ	演習
4	10	いろいろな地名	講義と演習
	11	いろいろな地名	演習
	12	いろいろな名前	講義と演習
5	13	いろいろな名前	演習
	14	漢数字	講義と演習
	15	漢数字	演習
6	16	社名、部署名、役職名	講義と演習
	17	社名、部署名、役職名	演習
	18	ビジネス単語縦書き	講義と演習
8	19	ビジネス単語横書き	演習
	20	メモやふせんによく使う言葉	講義と演習
	21	メモやふせんによく使う言葉	演習
9	22	メモやふせんに書くメッセージ	講義と演習
	23	メモやふせんに書くメッセージ	演習
	24	ビジネス文書	講義と演習
10	25	ビジネス文書	演習
	26	封筒の宛名縦書き	講義と演習
	27	封筒の宛名横書き	演習
12	28	封筒の裏書き	講義と演習
	29	はがきの表書き縦書き	講義と演習
	30	はがきの表書き横書き	演習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 一般教養

W	時間	授業内容	授業方法
13	31	招待状の返信	講義と演習
	32	宅配便の伝票	講義と演習
	33	一筆箋	講義と演習
14	34	履歴書	講義と演習
	35	履歴書	演習
	36	御礼状	講義と演習
15	37	御礼状	演習
	38	行書の基本	講義と演習
	39	行書の基本	演習
16	40	年賀状	講義と演習
	41	年賀状	演習
	42	暑中見舞い	講義と演習
17	43	テスト	実技テスト
	44	テスト	実技テスト
	45	テスト	実技テスト
	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
文書処理 I (ワープロ)	必修	33
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・1年		

(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

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

ライセンス学科文書処理Ⅰ（ワープロ）

W	時間	授業内容	授業方法
前期 4	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 5	4	タイピング練習	10分測定 データ提出
	5	Word2016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 6	7	入力練習①	第84回入力
	8	Word2016の基本操作②	インデント 均等割付 行間隔 など
	9	〃	〃
前期 7	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 9	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 10	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
	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 11	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
	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
前期 12	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

ライセンス学科文書処理Ⅰ（ワープロ）

[illegible]

(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	29
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(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

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
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2	6	避難訓練	避難経路、避難場所確認
前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
調整	15	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	16	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	17	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	18	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	19	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
	20	スポーツ大会	球技、チームスポーツ
後3	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
	23	大運動会	トラック、フィールド競技
	24	大運動会	トラック、フィールド競技
	25	大運動会	トラック、フィールド競技
	26	大運動会	トラック、フィールド競技
	27	ホームルーム	クラス担任による各種説明
	28	ホームルーム	クラス担任による各種説明
	29	ホームルーム	クラス担任による各種説明

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
計算実務	必修	50
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・1年 / ビジネスライセンス学科・1年		

(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

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

登録販売者²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
	2	検定説明、電卓機能説明、各計算方法	実技練習
10	3	模擬問題 126回	実技練習
	4	模擬問題 126回	実技練習
11	5	模擬問題127回	実技練習
	6	模擬問題127回	実技練習
12	7	模擬問題128回	実技練習
	8	模擬問題128回	実技練習
	9	模擬問題128回	実技練習
	10	模擬問題129回	実技練習
	11	模擬問題129回	実技練習
14	12	模擬問題130回	実技練習
	13	模擬問題130回	実技練習
	14	模擬問題130回	実技練習
	15	模擬問題131回	模擬試験時間計測
	16	模擬問題131回	模擬試験時間計測
	17	模擬問題131回	模擬試験時間計測
15	18	模擬問題132回	模擬試験時間計測
	19	模擬問題132回	模擬試験時間計測
	20	模擬問題132回	模擬試験時間計測
16	21	模擬問題133回	模擬試験時間計測
	22	模擬問題133回	模擬試験時間計測
	23	模擬問題134回	模擬試験時間計測
	24	模擬問題134回	模擬試験時間計測
	25	模擬問題134回	模擬試験時間計測
17	26	模擬問題135回	模擬試験時間計測
	27	模擬問題135回	模擬試験時間計測
	28	模擬問題135回	模擬試験時間計測
後期	29	模擬問題136回	模擬試験時間計測
1	30	模擬問題136回	模擬試験時間計測

登録販売者 計算実務

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
会計実務	必修	90
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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(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
- ・決算の手続き(2)

※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

「全経簿記能力検定試験公式テキスト3級 第3版」／ 補助プリント ／ 最新過去問題集

(7) 授業にあたっての留意点

説明資料をプロジェクトに投影しながら授業を行う場合がある

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

11年／ビジネス会計実務

W	時間	授業内容	授業方法
前15	1	Chapter1 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	〃	費用、収益について(簿記のルール)
	3	〃	B/S、P/Lの説明と作成
	4	Chapter2 仕訳と転記	仕訳とは何か？
	5	〃	仕訳練習①
	6	〃	仕訳練習②
前16	7	〃	転記とは何か？仕訳⇒転記の練習
	8	〃	仕訳帳と総勘定元帳の書き方
	9	〃	仕訳帳と総勘定元帳の記入練習
前17	10	Chapter3 決算の手続き(1)	決算とは 合計試算表の作成
	11	〃	残高試算表、合計残高試算表の作成
	12	〃	問題演習
	13	Chapter4 現金(1)と当座預金(基本の処理)	簿記上の現金とは
	14	〃	現金取引の仕訳練習
	15	〃	現金出納帳の作成
前18	16	〃	当座預金とは
	17	〃	当座取引の仕訳練習
	18	〃	当座預金出納帳の作成
	19	Chapter5 商品売買	三分法による商品売買 仕訳練習
	20	〃	掛取引 仕訳練習
	21	〃	返品と値引き 仕訳練習
後1	22	〃	仕入帳と買掛金元帳の作成方法の説明
	23	〃	売上帳と売掛金元帳の作成方法の説明
	24	〃	練習問題
	25	〃	商品有高帳の作成方法の説明
	26	〃	練習問題
	27	〃	〃
後2	28	Chapter6 その他の費用と収益	費用の支払いと収益の受け取り
	29	Chapter6 約束手形	受取手形と支払手形 仕訳練習
	30	〃	手形貸付金と手形借入金 仕訳練習

【別紙】

授 業 計 画 書

11年／ビジネス会計実務

W	時間	授業内容	授業方法
後2	31	Chapter8 その他の債権債務	未収金と未払金 前払金と前受金
	32	〃	仮払金と借受金 立替金と預り金
	33	〃	仕訳練習
後3	34	Chapter9 現金(2)(現金過不足、小口現金)	現金過不足の処理
	35	〃	小口現金の処理
	36	〃	仕訳練習
	37	〃	小口現金出納帳の作成方法
	38	〃	問題演習
	39	〃	〃
後4	40	Chapter10 税金・引出金	消費税の処理(仮受消費税、仮払消費税)
	41	〃	引出金の処理、租税公課の処理
	42	〃	仕訳練習
	43	Chapter11 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
	44	〃	有形固定資産の処理、減価償却の説明
	45	〃	仕訳練習
後5	46	Chapter12 株式の発行	株式会社の資本構成
	47	〃	株式を発行した際の処理
	48	〃	仕訳練習
	49	Chapter13 決算の手続き(2)	決算整理記入とは ①売上原価の計算
	50	〃	②貸倒引当金の見積り ③減価償却費の処理
	51	〃	④現金過不足の処理 ⑤費用の見越しと繰延べ
後6	52	Chapter14 精算表・財務諸表	決算整理仕訳の練習
	53	〃	精算表の作成①
	54	〃	精算表の作成②
	55	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
	56	〃	資産・負債、売上、仕入データから求める方法 解説と演習
	57	〃	表形式の穴埋め問題 解説と演習
後7	58	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
	59	〃	売上帳・売掛金元帳
	60	〃	伝票⇒Tフォーム転記

【別紙】

授 業 計 画 書

11年／ビジネス会計実務

W	時間	授業内容	授業方法
後7	61	クラス分けテスト前の勉強会	過去問題(1回分)
	62	クラス分けテストの実施	
	63	〃	A組、B組の2クラスによる能力別クラス編成
後8	64	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
	65	〃	〃
	66	〃	〃
	67	〃	③第189回、④第188回 3級過去問題
	68	〃	〃
	69	〃	〃
	70	〃	⑤第187回、⑥第186回 3級過去問題
	71	〃	〃
	72	〃	〃
後9	73	〃	⑦第185回、⑧第184回 3級過去問題
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	〃	⑨第183回、⑩第182回 3級過去問題
	77	〃	〃
	78	〃	〃
	79	〃	⑪第181回、⑫第180回 3級過去問題
	80	〃	〃
	81	〃	〃
後10	82	〃	⑬予想問題A－1、⑭予想問題B－1
	83	〃	〃
	84	〃	〃
	85	〃	⑮予想問題C－1、⑯予想問題C－2
	86	〃	〃
	87	〃	〃
	88	〃	⑰予想問題A－2、⑱予想問題B－2
	89	〃	〃
	90	〃	〃

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
店舗運営実習Ⅱ	必修	177
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年		

(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する。

(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 店舗運営実習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
	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
	5	事前指導	講義、実習先検討、準備等
前期	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
後期	8	企業実習	インターンシップ
	9	企業実習	インターンシップ
	10	企業実習	インターンシップ
	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
後期	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
後期	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 店舗運営実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 3	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
後期 4	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
後期 5	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
後期 6	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 店舗運営実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 6	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
後期 7	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
後期 8	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
後期 9	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 店舗運営実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 9	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
後期 10	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
後期 11	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
後期 12	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 店舗運営実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 12	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
後期 13	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
後期 14	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
後期 15	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】

授 業 計 画 書

科目名 店舗運営実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 15	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
後期 16	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
後期 17	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

(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		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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】

接客応対コンテスト

・1年／ビジネス接客コンテスト

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	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
前期 17	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
	5	接客の基礎知識	知識を身につけるとともに深める
	6	接客の基礎知識	
前期 18	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 1	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
	11	理想の接客	目標を設定しやすい為、自分の理想とする接客を
	12	理想の接客(フィードバック)	考える。フィードバック(整理、記入・発表)
後期 2	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
	14	DVD鑑賞	DVD鑑賞。イメージ作りのため。
	15	DVD鑑賞(フィードバック)	フィードバック(整理、記入・発表)
後期 4	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 5	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
	20	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
	21	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 6	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
	23	DVD鑑賞予選	DVD鑑賞。イメージ作りのため。
	24	DVD鑑賞予選(フィードバック)	フィードバック(整理、記入・発表)
後期 7	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
	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	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 8	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

・1年／ビジネ接客コンテスト

[illegible]

授 業 計 画 書

科目名

W	時間	授業内容	授業方法
	61		
	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		

(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	39
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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

・登録販売者 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②十文字	〃
前期 17	4	斜め斜め掛け	〃
	5	キャラメル①・②十文字 大・小	〃
	6	スクエア、リボン、カーリング	〃
前期 18	7	キャラメル十文字	〃
	8	キャラメルカーリング	〃
	9	リボン結びの基本、紙袋	〃
後期 1	10	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
	11	ボウの種類と表現	〃
	12	キャラメル② ポンポンボウ	〃
後期 2	13	V字、タケノコ包み	〃
	14	円柱(筒)、ポンポン	〃
	15	リボン5種バリエ、ビニ袋	〃
後期 3	16	コンケイブ、重ねボウ	やわらかいもの
	17	2枚はぎ	やわらかい紙で包む
	18	ジャバラカーリング、紙袋2種	方向のある包装紙
後期 4	19	タオルでキャンディ包み(リボン、カーリング)	〃
	20	4枚はぎ、あみこみ	〃
	21	方向のある包装紙	〃
後期 5	22	立ち上げ包み、梱包(キャンドルホルダー)	梱包、風呂敷包み
	23	梱包(コップ)	〃
	24	〃	〃
後期 6	25	フロシキ花(円筒)	〃
	26	スクエア・キャラメル①、キャラメル②、包み分け	〃
	27	〃	〃
後期 7	28	お弁当包み(真結び)、三面包装	紙取り、タイム計測、まとめ
	29	紙取り、ネクタイ、商品券、スクエア、シャツ	〃
	30	〃	〃

・登録販売者 ラッピング実習

[illegible]

科目名

[illegible]

(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	58
対象学科・学年		
全学科・1年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
各コース(シドニー／シンガポール／台湾)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

上記3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7	7	行動計画作成	グループワーク
後8	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9	9	会話の基礎	グループワーク
後10	10	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
後11	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12	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
	52	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	53	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	54	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	55	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
後14	56	グループ発表の準備	グループワーク
後15	57	グループ発表の準備	グループワーク
後16	58	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	52
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／調剤薬局・登録販売者学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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
オリテ	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、マナー研修等
	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
	7	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
	8	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
	9	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
	10	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
	11	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
	12	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
	13	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1	14	実践行動学	講義、グループワーク等
	15	実践行動学	講義、グループワーク等
	16	実践行動学	講義、グループワーク等
	17	実践行動学	講義、グループワーク等
	18	実践行動学	講義、グループワーク等
	19	実践行動学	講義、グループワーク等
前2	20	避難訓練	避難経路、避難場所確認
前13	21	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	22	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	23	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	24	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	25	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	26	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	27	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
	28	夏フェス	グループ27校合同の学園祭
前14	29	国内研修	TDRでホスピタリティ研修、現地視察
	30	国内研修	TDRでホスピタリティ研修、現地視察

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
店舗運営実習	必修	107
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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

・1年／ビジネス店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	インターンシップの概要説明	講義
	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 17	4	実習先検討、業界研究	企業研究シート作成
	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
後期 9	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
	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	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	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 11	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	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	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 13	16	企業による講演	講義
	17	企業による講演	講義
	18	企業による講演	講義
後期 14	19	実習先企業業界等、リサーチ	研究シート作成
	20	実習先企業業界等、リサーチ	研究シート作成
	21	実習先企業業界等、リサーチ	研究シート作成
後期 15	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
	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	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 16	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
	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	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 17	28	インターンシップ	企業での実習
	29	インターンシップ	企業での実習
	30	インターンシップ	企業での実習

【別紙】

授 業 計 画 書

・1年／ビジネス店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 17	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

【別紙】

授 業 計 画 書

・1年／ビジネス店舗運営実習

W	時間	授業内容	授業方法
後期 17	61	インターンシップ	企業での実習
	62	インターンシップ	企業での実習
	63	インターンシップ	企業での実習
	64	インターンシップ	企業での実習
	65	インターンシップ	企業での実習
	66	インターンシップ	企業での実習
	67	インターンシップ	企業での実習
後期 18	68	インターンシップ	企業での実習
	69	インターンシップ	企業での実習
	70	インターンシップ	企業での実習
	71	インターンシップ	企業での実習
	72	インターンシップ	企業での実習
	73	インターンシップ	企業での実習
	74	インターンシップ	企業での実習
	75	インターンシップ	企業での実習
	76	インターンシップ	企業での実習
	77	インターンシップ	企業での実習
	78	インターンシップ	企業での実習
	79	インターンシップ	企業での実習
	80	インターンシップ	企業での実習
	81	インターンシップ	企業での実習
	82	インターンシップ	企業での実習
	83	インターンシップ	企業での実習
	84	インターンシップ	企業での実習
	85	インターンシップ	企業での実習
	86	インターンシップ	企業での実習
	87	インターンシップ	企業での実習
	88	インターンシップ	企業での実習
	89	インターンシップ	企業での実習
	90	インターンシップ	企業での実習

・1年／ビジネス店舗運営実習

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ネイル実習Ⅰ	必修	45
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 トータルビューティコース・1年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
蒲澤 由香里	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】	
現役ネイリスト	

(3) 授業概要

ネイリスト技能検定試験3級の資格取得を目標とした授業。実技内容のネイルケア、ネイルアートに関する基本的な技術及び筆記内容の消毒法、爪の構造、爪の病気とトラブル、ネイルケアの手順の知識を習得する。幅広い分野で活かすために、就職活動中や就職先で役立つ身だしなみケアの指導を行う。

※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

ネイリスト技能検定試験3級の資格取得が目標となる。ネイルケア・ネイルアートに関する基本的な技術及び知識を習得とともに、身だしなみケアを習得する。次年度で行う、最新テクニックのジェルネイルの土台となる基礎技術と知識の習得を目指す。

(5) 成績評価方法・基準

検定結果の合否、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

規定のネイル用具、用材、筆記用具、過去問題集のプリント等

(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 ネイル実習Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	自己紹介	自己紹介、授業目的説明
	2	プロのネイルケアを受ける	実技内容のネイルケアを受けてみる(1人10分程度)
	3	3級試験内容説明	検定の実技手順をDVDで確認
前期	4	【実技試験デモンストレーション～事前審査説明～】	セッティング&消毒法、モデルの爪の状態説明
	5	【実技試験デモンストレーション①～④】	生徒の手でデモンストレーション(ネイルケア)
	6	【実技試験デモンストレーション⑤～⑥】	デモンストレーション(カラーリング、ネイルアート)
前期	7	【事前審査①】テーブルセッティング説明	道具を配布し、テーブルセッティングの内容を実践
	8	【事前審査②③】消毒管理、モデルの爪の状態説明	消毒法とモデルの爪の状態の規定の詳細説明
	9	【筆記】爪の名称説明(カナ)	筆記問題を使用し、道具と爪の名称説明
交響	10	【筆記】爪の名称説明(カナ・漢字)	カナ・漢字詳細説明
	11	【実技①】擦式清拭消毒	生徒同士モデルで実践練習
	12	【実技②】ポリッシュオフ	生徒同士モデルで実践練習
後期	13	練習用ハンド設置方法説明	練習用ハンドにチップをつける。
	14	カラーリング実践	練習用ハンドにカラーリング
	15	【実技②】ポリッシュオフ	練習用ハンドでポリッシュオフ実践練習
後期	16	【事前審査①～③】テスト	《事前審査①～③確認テスト》生徒同士実践
	17	【実技①②】テスト	《実技①②確認テスト》生徒同士実践
	18	【実技③】ファイリング	ファイリング規定の詳細説明
後期	19	【実技③】ファイリング	練習用ハンドor生徒同士ラウンド練習
	20	【実技④】クリーンナップ	ネイルケア規定の詳細説明
	21	【実技④】クリーンナップ	練習用ハンドor生徒同士ラウンド練習
後期	22	【実技③④】テスト	《実技③④確認テスト》生徒同士実践
	23	【実技⑤】カラーリング	カラーリング規定の詳細説明
	24	【実技⑤】カラーリング	練習用ハンドor生徒同士カラーリング練習
後期	25	【実技⑥】ネイルアート	ネイルアート規定の詳細説明
	26	【実技⑥】ネイルアート	練習用チップにアート練習
	27	【実技⑥】ネイルアート	練習用チップにアート練習
後期	28	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
	29	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
	30	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ネイル実習Ⅰ

W	時間	授業内容	授業方法
後期 12	31	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
	32	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
	33	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
後期 13	34	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
	35	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
	36	【実技⑤⑥】カラーリング、アート練習	練習用ハンドor生徒同士カラーリング、アート練習
後期 14	37	【筆記A・B】	解答説明
	38	【筆記C・D】	解答説明
	39	【筆記E】	解答説明
後期 11	40	【実技試験】Ⅰテスト	《実技①～⑥確認テスト》生徒同士実践
	41	【実技試験】続き	《実技①～⑥確認テスト》生徒同士実践
	42	【実技試験】続き	《実技①～⑥確認テスト》生徒同士実践
後期 15	43	【実技試験】Ⅱテスト	《実技①～⑥確認テスト》本番モデル実践
	44	【実技試験】続き	《実技①～⑥確認テスト》本番モデル実践
	45	【実技試験】続き	《実技①～⑥確認テスト》本番モデル実践
後期 16	46	【実技試験】Ⅲテスト	《実技①～⑥確認テスト》本番モデル実践
	47	【実技試験】続き	《実技①～⑥確認テスト》本番モデル実践
	48	【実技試験】続き	《実技①～⑥確認テスト》本番モデル実践

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
メイク実習Ⅰ	選択	45
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 トータルビューティコース・1年		

(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】	
メイクアップアーティストとして美容業界で勤務	

(3) 授業概要

ビューティアドバイザー等、美容業界へ就職するために必要なメイクの基礎を身につける。実習室を使用し、知識の習得と義実の向上をバランスよく行っていく。

※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

ビューティアドバイザー等、美容業界へ就職するために必要なメイクの基礎知識、基本技術を身につける。

(5) 成績評価方法・基準

授業態度、技術の習得度、提出物の評価などから総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

テキスト、ブラシセット、各種化粧品

(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 メイク実習 I

W	時間	授業内容	授業方法
前16	1	メイクアップアイテム	テキストを使用した解説と実演
	2	メイクアップアイテム	テキストを使用した解説と実演
	3	顔のバランス(横、縦)	テキストを使用した解説と実演
前17	4	理想的なフェイスプロポーション(個々のチェック)	テキストを使用した解説と実演
	5	フェイス、目、口など	テキストを使用した解説と実演
	6	フェイス、目、口など + パーツの印象	テキストを使用した解説と実演
前18	7	スキンケア(メイク前)	テキストを使用した解説と実演
	8	ベースメイク(ファンデーションの種類)	テキストを使用した解説と実演
	9	ベースメイク、リキッド+フェイスパウダー	テキストを使用した解説と実演
後1	10	アイメイク(かくしライナー、目の型修正)	テキストを使用した解説と実演
	11	アイメイク、隠しライン(落とし方)	テキストを使用した解説と実演
	12	アイメイク(セルフ実習、直し)	テキストを使用した解説と実演
後2	13	アイブロウ(眉からの印象の違い)	テキストを使用した解説と実演
	14	アイブロウ	テキストを使用した解説と実演
	15	アイブロウ	テキストを使用した解説と実演
後3	16	コスメ雑誌	テキストを使用した解説と実演
	17	眉の描き方	テキストを使用した解説と実演
	18	眉の描き方、直し	テキストを使用した解説と実演
後4	19	アイブロウ	テキストを使用した解説と実演
	20	チーク	テキストを使用した解説と実演
	21	ハイライト、シェーディング	テキストを使用した解説と実演
後5	22	ハイライト、シェーディング	テキストを使用した解説と実演
	23	リップ	テキストを使用した解説と実演
	24	リップ	テキストを使用した解説と実演
後6	25	イベントメイク	解説、セルフ実習、実演
	26	Bシート作成	解説、セルフ実習、実演
	27	Bシート作成	解説、セルフ実習、実演
後7	28	イベントメイク	解説、セルフ実習、実演
	29	イベントメイク	解説、セルフ実習、実演
	30	イベントメイク	解説、セルフ実習、実演

科目名 メイク実習Ⅰ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
アロマ・リフレクソロジー	選択	48
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 トータルビューティコース・2年／調剤薬局・登録販売者学科・2年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
吉田 芳美	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】	
エステティシャン、セラピスト(現役)	

(3) 授業概要

アロマに関する知識を身につける。アロマオイルを実際に使用し、知識として理解するだけではなく五感で感じることに重点を置く。

※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

将来的に美容業界やドラッグストア業界で必要とされる最低限の知識を身につける。

(5) 成績評価方法・基準

授業態度、出席、提出物等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

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 アロマ・リフレクソロジー

W	時間	授業内容	授業方法
後期 1	1	アロマテラピーとは？	講義、実習
	2	アロマテラピーの楽しみ方	講義、実習
	3	精油のプロフィール①	講義、実習
後期 2	4	アロマテラピー基礎知識Ⅰ	講義
	5	アロマスプレー作成	実習
	6	精油のプロフィール②	実習
後期 3	7	安全な精油の使い方	講義
	8	ハンド＆アームトリートメント	トリートメントオイルづくり
	9	精油のプロフィール③	実習
後期 4	10	アロマテラピーのメカニズム	講義
	11	香りのブレンド：人物編	アロマスプレーづくり
	12	精油のプロフィール④	実習
後期 5	13	精油の基礎知識	講義
	14	リフレクソロジーとトリートメントオイル	実習
	15	精油のプロフィール⑤	実習
後期 6	16	リフレク反射区シート作成	実習
	17	トリートメントオイル作成	実習
	18	リフレクソロジーを相モデルで行う	実習
後期 8	19	ハンドリフレク	実習
	20	トリートメントオイルの作成（肩こりなど）	実習
	21	精油のプロフィール⑥	実習
後期 9	22	アロマスプレー1	実習
	23	アロマスプレー1	実習
	24	精油のプロフィール⑦	実習
後期 10	25	アロマスプレー2	実習
	26	アロマスプレー2	実習
	27	精油のプロフィール⑧	実習
後期 11	28	バスボムづくり	実習
	29	バスボムづくり	実習
	30	精油のプロフィール⑧	実習

科目名 アロマ・リフレクソロジー

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ネイル実習Ⅱ	必修	48
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科2年		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
蒲澤 由香里	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】	
ネイリストとしてネイルサロンに勤務(現職)	

(3) 授業概要

ネイルケアのベーシックマスターとジェルネイルを施術するために必要な基礎知識と技術の修得する。ネイルサロンで取り入れられている最新テクニックのジェルデザインとフットケア施術の指導を行う。

※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

ネイルケアとジェルネイルの基礎知識と手順を理解し、爪の状態を的確に判断できるようになる。最新ネイルケア・ネイルアート、身だしなみケアに関する基本技術を習得する。

kiso

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

ジェルネイル用具、用材、フットケア用品

(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 ネイル実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 1	1	ネイルケア(サロン編)デモンストレーション	生徒モデルにサロン仕様のネイルケアを見せる。
	2	ネイルケア(サロン編)実践	生徒同士実践
	3	ネイルケア(サロン編)実践	生徒同士実践
前期 2	4	ハンドジェルネイル(ワンカラー)	生徒モデルにジェルネイルの基礎技術を見せる。
	5	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
	6	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
前期 3	7	ハンドジェルネイル(グラデーション)	生徒モデルにジェルネイルの基礎技術を見せる。
	8	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
	9	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
前期 4	10	ハンドジェルネイル(フレンチ)	生徒モデルにジェルネイルの基礎技術を見せる。
	11	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
	12	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
前期 5	13	ハンドジェルネイル(オフ)	生徒モデルにジェルネイルの落とし方を見せる。
	14	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
	15	ハンドジェルネイル実践	生徒同士実践
前期 6	16	最新トレンドアート～summer①～	生徒モデルにトレンドアートのテクニックを見せる。
	17	最新トレンドアート～summer①～実践	各自チップに実践
	18	最新トレンドアート～summer①～実践	各自チップに実践
前期 7	19	最新トレンドアート～summer②～	生徒モデルにトレンドアートのテクニックを見せる。
	20	最新トレンドアート～summer②～実践	各自チップに実践
	21	最新トレンドアート～summer②～実践	各自チップに実践
前期 8	22	フットケア【角質、タコ、SPA】	生徒モデルにサロン仕様のフットケアを見せる。
	23	フットケア【角質、タコ、SPA】実践	生徒同士実践
	24	フットケア【角質、タコ、SPA】実践	生徒同士実践
前期 9	25	フットジェルネイル(ワンカラー)	生徒モデルにフットジェルの基礎技術を見せる。
	26	フットジェルネイル実践	生徒同士実践
	27	フットジェルネイル実践	生徒同士実践
前期 10	28	スカルプ(長さ出し)	生徒モデルにネイルの長さ出しの方法を見せる。
	29	スカルプ実践	生徒同士実践
	30	スカルプ実践	生徒同士実践

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 ネイル実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 11	28	最新トレンドアート～3Dアート～	生徒モデルにトレンドアートテクニックを見せる。
	29	最新トレンドアート～3Dアート～実践	各自チップに実践練習
	30	最新トレンドアート～3Dアート～実践	各自チップに実践練習
前期 12	31	最新トレンドアート～3Dアート～実践	作品を完成させる。
	32	最新トレンドアート～3Dアート～実践	作品を完成させる。
	33	最新トレンドアート～3Dアート～実践	作品を完成させる。
前期 13	34	ハンドジェルネイル実践(トレンドアート)	生徒同士実践
	35	ハンドジェルネイル実践(トレンドアート)	生徒同士実践
	36	ハンドジェルネイル実践(トレンドアート)	生徒同士実践
前期 15	37	フットジェルネイル実践(トレンドアート)	生徒同士実践
	38	フットジェルネイル実践(トレンドアート)	生徒同士実践
	39	フットジェルネイル実践(トレンドアート)	生徒同士実践
前期 16	40	フットケア【角質、タコ、SPA】	生徒同士実践
	41	フットケア【角質、タコ、SPA】実践	生徒同士実践
	42	フットケア【角質、タコ、SPA】実践	生徒同士実践
前期 17	43	ジェルネイル(オフ)	生徒同士実践
	44	ジェルネイル(オフ)	生徒同士実践
	45	ジェルネイル(オフ)	生徒同士実践
前期 18	46	ジェルネイル(オフ)	生徒同士実践
	47	ジェルネイル(オフ)	生徒同士実践
	48	ジェルネイル(オフ)	生徒同士実践

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ビューティテクニクⅡ	選択	48
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 トータルビューティコース・2年		

(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】	
メイクアップアーティストとして美容業界で勤務	

(3) 授業概要

実習室を使用し、美容、特にメイクに関する内容を中心に授業を展開する。講義と実技をバランスよく取り入れ、学生の理解度や技術レベルに合わせながら進める。

※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

ビューティアドバイザーなど美容業界で働くことを想定し、そのために必要なメイク知識、技術の習得を目標とする。

(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】

授 業 計 画 書

科目名 ビューティテクニクⅡ

W	時間	授業内容	授業方法
前1	1	メイクアップアイテム	横、縦
	2	メイクアップアイテム	横、縦
	3	顔のバランス	横、縦
前2	4	理想的なフェイスプロポーション	個々のチェック
	5	フェイス、目、口など	個々のチェック
	6	フェイス、目、口など、+パーツ印象	個々のチェック
前4	7	スキンケア	メイク前のスキンケア
	8	ベースメイク	ファンデーションの種類
	9	ベースメイク リキッド +フェイスパウダー	ファンデーション実習
前5	10	アイメイク	かくしライナー、目の型、修正
	11	アイメイク かくしライナー	かくしライナー、落とし方
	12	アイメイク	カルフ実習、直し
前6	13	アイブロウ 外出(ラブラ)	眉からの印象の違い
	14	アイブロウ 外出(ラブラ)	特に眉アイブロウ、マスカラ
	15	アイブロウ 発表	発表
前7	16	コスメ雑誌	眉、チーク、リップなど
	17	眉の描き方(ペンシル、パウダー使用)	落として、セルフで片方だけ(アーチ)
	18	眉の描き方(ペンシル、パウダー使用)直し	セルフで
前8	19	アイブロウ	眉の型 縦、横
	20	チーク	基本の入れ方 縦、横
	21	ハイライト、シェーディング	基本の入れ方 縦、横、応用
前9	22	ハイライト、シェーディング	色々な型、修正の仕方、落とし方
	23	リップ	色々な型、修正の仕方、落とし方
	24	リップ	色々な型、修正の仕方、落とし方
前10	25	イベントメイク	ハロウィンメイク
	26	Bシート 作成	ハロウィンメイク
	27	Bシート 作成	ハロウィンメイク
前11	28	イベントメイク	ハロウィンメイク
	29	イベントメイク	ハロウィンメイク
	30	イベントメイク	ハロウィンメイク

科目名 ビューティテクニクⅡ

[illegible]

(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	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・1年		

(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

--

(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 アパレル実習

W	時間	授業内容	授業方法
前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1	10	ディスプレイ(什器)	実習
	11		たたみかた
	12		
後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4	19	アイロン使い方	講義
	20		実習
	21		
後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6	25	基礎縫い(ボタンつけ、まつり縫い等)	実習
	26		
	27		
後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		

科目名 アパレル実習

[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	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・1年		

(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の習得

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、提出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16	1	ファッション・アパレル業界について	講義
	2		
	3		
前17	4	ファッショントレンドの仕組み	講義
	5		
	6		
前18	7	アパレル用語1	講義
	8		
	9		
後1	10	アパレル用語2	講義
	11		
	12		
後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5	22	シャツ・ブラウス p43～47	講義・ワークシート
	23		
	24		
後6	25	ディテール p48～55	講義・ワークシート
	26		
	27		
後7	28	コート・ジャンパー p56～67	講義・ワークシート
	29		
	30		

科目名 ファッションビジネスⅠ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ファッションコーディネート	選択	48
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		

(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。

※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を磨く

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、実習課題の評価を総合的に判断する。

(6) 使用教材・教具

ファッション誌等

(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 ファッションコーディネート

W	時間	授業内容	授業方法
後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
後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
後3	7	VMD	ワークシート
	8		実習
	9		
後4	10	コーディネート	リサーチ
	11		実習
	12		
後5	13	服のつくりについて	講義
	14		
	15		
後6	16	リメイク(立案)	実習
	17		
	18		
後8	19	リメイク(材料・素材の選択)	実習
	20		
	21		
後9	22	リメイク(製作)1	実習
	23		
	24		
後10	25	リメイク(製作)2	実習
	26		
	27		
後11	28	リメイク(製作)3	実習
	29		
	30		

科目名 ファッションコーディネート

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ファッションビジネスⅡ	選択	99
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		

(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1	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2	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3	13	素材	講義・ワークシート
	14	テキストp94～101	
	15		
前4	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		
	19	柄・サイズ	講義・ワークシート
	20	テキストp118～141	
	21		
前5	22	商品管理	講義
	23	テキストp142～151	
	24		
	25	売り場づくり	講義
	26	テキストp152～173	
	27		
前6	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6	31	確認問題1	テスト
	32		解答
	33		解説
前7	34	ファッション販売技術	講義
	35	テキストp8～19	
	36		
	37	ファッション販売知識	講義
	38	テキストp20～45	
	39		
前8	40	確認問題2	テスト
	41		解答
	42		解説
	43	項目別問題1	テスト
	44		解答
	45		解説
前9	46	項目別問題2	テスト
	47		解答
	48		解説
	49	項目別問題3	テスト
	50		解答
	51		解説
前10	52	項目別問題4	テスト
	53		解答
	54		解説
	55	項目別問題5	テスト
	56		解答
	57		解説
前11	58	A問題模擬テスト1	テスト
	59		解答
	60		解説

【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11	61	B問題模擬テスト1	テスト
	62		解答
	63		解説
前12	64	弱点対策A	弱点の確認、各自での学習
	65		
	66		
	67	弱点対策B	弱点の確認、各自での学習
	68		
	69		
前13	70	A問題模擬テスト2	テスト
	71		解答
	72		解説
	73	B問題模擬テスト2	テスト
	74		解答
	75		解説
前15	76	A問題模擬テスト3	テスト
	77		解答
	78		解説
	79	B問題模擬テスト3	テスト
	80		解答
	81		解説
前16	82	検定A問題解答・解説	解答・解説
	83		
	84		
	85	検定B問題解答・解説	解答・解説
	86		
	87		
前17	88	シーズン トренд・アイテムリサーチ	ショップリサーチ
	89		ディスプレイ・コーディネート・接客トーク実習
	90		

科目名 ファッションビジネスⅡ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
接客コミュニケーション	選択	45
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・1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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、接客経験9年	

(3) 授業概要

接客業従事者に必須のコミュニケーション能力向上のためトレーニング、ケーススタディを多用しながらスキルを身につけていく。

※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

接客に必要なコミュニケーション能力の向上を目的とする。

(5) 成績評価方法・基準

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。

(6) 使用教材・教具

担当教員作成の独自教材

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

ビスコース・1 接客コミュニケーション

W	時間	授業内容	授業方法
前期 16	1	偏愛マップコミュニケーション	ブレンストーミング
	2	偏愛マップコミュニケーション	マップを交換して会話
	3	基本姿勢、お辞儀(会釈、敬礼、最敬礼)	トレーニング
前期 17	4	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	5	立ち姿、お辞儀の再確認	トレーニング
	6	落ち着き(臍下の一点)、パーソナルスペース	トレーニング
前期 18	7	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	8	ホスピタリティに関して(リッツカールトンの事例)	グループワーク
	9	ホスピタリティに関して(リッツカールトンの事例)	グループワーク
後期 1	10	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	11	早口言葉(究極)	練習
	12	会話トレーニング(誉めことば)	ペアワーク
後期 2	13	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	14	会話トレーニング(誉めことば、質問)	ペアワーク
	15	会話トレーニング(誉めことば、質問)	ペアワーク
後期 3	16	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	17	接客用語(お客様に言う言い方)	練習とテスト(口頭)
	18	接客用語(お客様に言う言い方)	練習とテスト(口頭)
後期 4	19	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	20	接客用語(お客様に言う言い方)	練習とテスト(口頭)
	21	接客用語(お客様に言う言い方)	練習とテスト(口頭)
後期 5	22	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	23	接客用語(お客様に言う言い方)	練習とテスト(口頭)
	24	接客用語(お客様に言う言い方)	練習とテスト(口頭)
後期 6	25	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	26	トラブル対応力	ケーススタディ、実演
	27	トラブル対応力	ケーススタディ、実演
後期 7	28	発声、接客用語、活舌	トレーニング
	29	トラブル対応力	ケーススタディ、実演
	30	トラブル対応力	ケーススタディ、実演

ビスコース・1 接客コミュニケーション

[illegible]

科目名 接客コミュニケーション

[illegible]

科目名 接客コミュニケーション

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
論理力トレーニング	選択	45
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・1年／ビジネスライセンス学科・1年		

(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

問題解決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。

※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

対お客様という前提で、分かりやすい説明、伝わりやすい説明ができるようになることを目標とし、論理的思考力の向上がその能力向上に寄与するものとする。

(5) 成績評価方法・基準

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。

(6) 使用教材・教具

担当教員作成の独自教材

(7) 授業にあたっての留意点

(8) その他

【別紙】

授 業 計 画 書

ビスコース・1 論理カトレーニング

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

ビスコース・1 論理カトレーニング

[illegible]

科目名 論理力トレーニング

[illegible]

科目名 論理力トレーニング

[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Ⅱ	選択	99
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科・2年(販売サービスコース)		

(2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
佐々木 由美子	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

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: 目標合格率93.3%(14/15名合格)
サービス接遇検定準1級合格: 目標合格率93.3%(14/15名合格)

(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、準1級受験ガイド

(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Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期	1	検定概要説明 社交業務 P123～127	講義
	2	社交業務	講義
	3	社交業務	講義
	4	敬語と接遇用語 P89～93	講義→問題→解説
	5	必要とされる要件 愛想と愛嬌とは	講義
	6	金品管理	講義
前期	7	掲示文の作成	講義→問題
	8	掲示文の作成	講義→問題
	9	話し方 第42回記述問題	講義→問題→解説
	10	第42回択一問題	問題→解説
	11	〃	問題→解説
	12	〃	問題→解説
前期	13	第41回択一	問題→解説
	14	〃	問題→解説
	15	第41回 記述	問題→解説
	16	第40回択一	問題→解説
	17	〃	問題→解説
	18	記述 第40回	問題→解説
前期	19	第38回 択一	問題→解説
	20	〃 択一	問題→解説
	21	〃 記述	問題→解説
	22	復習問題	問題→解説
	23	〃	問題→解説
	24	〃	問題→解説
前期	25	第37回 択一	問題→解説
	26	〃 択一	問題→解説
	27	〃 記述	問題→解説
	28	第36回 択一	問題→解説
	29	〃 択一	問題→解説
	30	〃 記述	問題→解説

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期	31	第35回 択一	問題→解説
	7	32 " 択一	問題→解説
	33	" 記述	問題→解説
	34	第34回 択一	問題→解説
	35	" 択一	問題→解説
	36	" 記述	問題→解説
前期	37	検定直前対策	答案練習
	8	38 検定直前対策	答案練習
	39	検定直前対策	答案練習
	40	検定直前対策	答案練習
	41	検定直前対策	答案練習
	42	検定直前対策	答案練習
前期	43	準1級面接試験の概要説明	講義
	9	44 ロールプレイング	練習
	45	ロールプレイング	練習
前期	46	ロールプレイング	練習
	10	47 グループディスカッション	問題提起→発表
	48	グループディスカッション	問題提起→発表
前期	49	ロールプレイング	練習
	11	50 グループディスカッション	問題提起→発表
	51	グループディスカッション	問題提起→発表
	52	グループディスカッション	問題提起→発表
	53	グループディスカッション	問題提起→発表
	54	グループディスカッション	問題提起→発表
前期	55	ロールプレイング	練習
	12	56 グループディスカッション	問題提起→発表
	57	グループディスカッション	問題提起→発表
	58	グループディスカッション	問題提起→発表
	59	グループディスカッション	問題提起→発表
	60	グループディスカッション	問題提起→発表

【別紙】

授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期 13	61	ロールプレイング	練習
	62	グループディスカッション	問題提起→発表
	63	グループディスカッション	問題提起→発表
	64	グループディスカッション	問題提起→発表
	65	グループディスカッション	問題提起→発表
	66	グループディスカッション	問題提起→発表
前期 15	67	グループディスカッション	問題提起→発表
	68	グループディスカッション	問題提起→発表
	69	グループディスカッション	問題提起→発表
前期 16	70	グループディスカッション	問題提起→発表
	71	グループディスカッション	問題提起→発表
	72	グループディスカッション	問題提起→発表
前期 17	73	グループディスカッション	問題提起→発表
	74	グループディスカッション	問題提起→発表
	75	グループディスカッション	問題提起→発表
前期 18	76	グループディスカッション	問題提起→発表
	77	グループディスカッション	問題提起→発表
	78	グループディスカッション	問題提起→発表
後期 1	79	グループディスカッション	問題提起→発表
	80	グループディスカッション	問題提起→発表
	81	グループディスカッション	問題提起→発表
後期 2	82	グループディスカッション	問題提起→発表
	83	グループディスカッション	問題提起→発表
	84	グループディスカッション	問題提起→発表
後期 3	85	グループディスカッション	問題提起→発表
	86	グループディスカッション	問題提起→発表
	87	グループディスカッション	問題提起→発表
後期 4	88	グループディスカッション	問題提起→発表
	89	グループディスカッション	問題提起→発表
	90	グループディスカッション	問題提起→発表

科目名 サービス接遇Ⅱ

[illegible]

(1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売促進	選択	39
対象学科・学年		
販売スペシャリスト学科 販売サービスコース・2年		

(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

企業の収益に大きな影響を与える売上を伸ばすための方法を、対面時、非対面時の場合を想定して考えていく。商品としては、生活必需品ではない高額商品の販売を想定する。

※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

購買意欲はあるがなかなか決断ができてなおお客様の背中を押し、売上に結び付ける販売力をもった人材の輩出

(5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、ロールプレイングの内容などを総合的に評価

(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 販売促進

W	時間	授業内容	授業方法
前期 15	1	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	2	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	3	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
前期	4	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	5	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	6	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
前期 17	7	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	8	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	9	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
前期 18	10	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	11	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
	12	非対面販売による販売促進策	事例研究(ケーススタディ)
後期 9	13	対面販売における販売促進策	商品決め、商品研究
	14	対面販売における販売促進策	商品決め、商品研究
	15	対面販売における販売促進策	商品決め、商品研究
後期 10	16	対面販売における販売促進策	欲しい気持ちと買わない理由
	17	対面販売における販売促進策	欲しい気持ちと買わない理由
	18	対面販売における販売促進策	欲しい気持ちと買わない理由
後期 11	19	対面販売における販売促進策	切り返しトークの基本
	20	対面販売における販売促進策	切り返しトークの基本
	21	対面販売における販売促進策	切り返しトークの基本
後期 12	22	対面販売における販売促進策	テストクロージング、クロージング
	23	対面販売における販売促進策	テストクロージング、クロージング
	24	対面販売における販売促進策	テストクロージング、クロージング
後期 10	25	対面販売における販売促進策	ロールプレイング(反対克服、応酬話法)
	26	対面販売における販売促進策	ロールプレイング(反対克服、応酬話法)
	27	対面販売における販売促進策	ロールプレイング(反対克服、応酬話法)
後期 11	28	対面販売における販売促進策	ロールプレイング(反対克服、応酬話法)
	29	対面販売における販売促進策	ロールプレイング(反対克服、応酬話法)
	30	対面販売における販売促進策	ロールプレイング(反対克服、応酬話法)

科目名 販売促進

[illegible]