

産業能率大学 情報マネジメント学部

販売士3級受験講座	履修年次	2	
	単位	2	
渡邊 義一	配当期	後	
	授業方法	演習/対面	
授業の内容			
<p>[授業の概要]</p> <p>試験範囲には、小売業従事に必要なマーケティングや店舗設計、商品構成、店舗運営、法律、マネジメントなど様々な要素が含まれており、百貨店・専門店・コンビニエンスストアなどさまざまな小売業に応用できる。また、取引先である小売業について理解を深めることができ、様々なビジネスの知識を学ぶこともできるため、製造・卸売・サービス業界からも高い評価を得ている。</p> <p>実際、百貨店や化粧品メーカーで、社員の昇格試験に取得させる企業もある。</p> <p>販売士3級受験講座では、販売士1級～3級のうち、3級の取得を目指して学習を進める。3級は、「売場の担当者、販売員」を対象とした学習ですが、その内容はビジネスの知識として必須の内容である。消費者心理やコミュニケーションについても学ぶことができる。</p>			
この科目の到達目標			
<ul style="list-style-type: none"> ・流通について理解し、販売されている商品や販売方法、ビジネスについて関心を持ち、分析することができる ・流通の理解や分析を、具体的な事例や流通ニュースなどにあてはめて、理解することができる。 ・流通の仕組みを理解し、様々な小売業の形態とその特徴について説明することができる。 			
成績評価の方法			
定期試験、授業外学習の小テスト、授業出席を総合的に評価する。			
週	授業項目	週	授業項目
1	ガイダンス 小売業の種類① 小売業・卸売業・流通とは何か	8	ストアオペレーション② 顧客心理と接客販売技術
2	小売業の種類② 販売形態・店舗形態の種類と特徴	9	マーケティング① 顧客管理
3	小売業の種類③ チェーンオペレーションの基本知識	10	マーケティング② 販売促進策
4	マーチャンダイジング① 基本の理解	11	マーケティング③ 競争店調査
5	マーチャンダイジング② 仕入方法、発注の基本知識	12	販売・経営管理① 接客マナー、クレームへの対応
6	マーチャンダイジング③ 販売計画の基本知識	13	販売・経営管理② 計数管理、決算データの読み方
7	ストアオペレーション① ストアオペレーションの重要性	14	販売・経営管理③ 金券類の扱いと金銭管理