

産業能率大学 経営学部

販売士3級受験講座	履修年次	2	
	単位	2	
矢島 正、高畑 泰	配当期	後	
	授業方法	講義/対面	
授業の内容			
<p>[授業の概要]</p> <p>販売士3級試験は、一般の売場担当者、販売員を対象としており、小売店舗を運営するための基本的なしくみや、販売員としての基礎知識とスキルを、体系的にチェックする問題が出題される。</p> <p>授業では、試験科目である5科目「小売業の種類」「マーケティング」「販売・経営管理」「マーチャライジング」「ストアオペレーション」を、分野ごとにポイントを押さえながら、2月に実施される検定試験に照準を合わせ、合格できる力を身につけるとともに「商品が売れる仕組み」を考え、流通業・小売業・サービス業・飲食業・製造業などさまざまな業界で活かすことができることを目的とする。</p> <p>講義で使用するテキストから、検定試験の80%は出題される。授業も、このテキストに沿って進める。また検定試験の過去問題・模擬問題からなる練習問題を各回授業内容にあわせ、manabaの「小テスト」を入れてあるので、授業外に学修して、検定試験に備えてほしい。</p>			
この科目の到達目標			
<ul style="list-style-type: none"> ・小売店舗を運営するため基本的な仕組みを理解し、販売員として求められる基礎的な知識・技能を身につける。 ・商品やサービスの販売に携わる実務に活かせる基礎的な知識やマナーを修得している。 ・「販売のプロフェッショナル」である販売士3級に合格するだけの知識を修得している。 			
成績評価の方法			
<p>「販売」に関する基礎的な知識・技法を理解し、修得しているか判定する。(1)授業内で練習問題を提出する。(2)課題提出。(3)最後に定期試験を実施する。以上を下記の観点・割合で評価する。</p>			
週	授業項目	週	授業項目
1	販売士試験の概要 小売業の種類① 小売業とは何か	8	ストアオペレーション① ディスプレイの目的と基本的役割、ワークスケジュールの基本
2	小売業の種類② 店舗別小売業の基本	9	マーケティング① マーケティングとは何か、顧客満足経営の基礎知識
3	小売業の種類③ マーチャライジング① 店舗形態別の小売業商品の分類	10	マーケティング② マーケティングとは何か、顧客満足経営の基礎知識
4	マーチャライジング② マーチャライジングの基本的な考え方	11	マーケティング③ 売り場作りの基本知識販売管理・経営管理① 販売員の目的と役割
5	マーチャライジング③ 商品構成の基本、販売計画の内容など	12	販売・経営管理② 小売業に関する主な法規、小売店経営における計数管理の必要性
6	マーチャライジング④ 在庫管理の必要性、販売管理の目標など	13	販売・経営管理③ 金券類の扱いと金銭管理の基本知識など学習指導・支援
7	ストアオペレーション① ストアオペレーションサイクル、包装の意義と目的	14	総括