

## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

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

## (4) 到達目標

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

## (5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、課題の提出状況、確認テストの点数などを総合的に判断する。</p>
---

## (6) 使用教材・教具

<p>販売士ハンドブック、その他</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 1級販売士対策 I

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策 I

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策 I

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

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
1級販売士対策Ⅱ	選択	132
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 1級販売士コース2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売・営業経験および宅地建物取引士経験	

## (3) 授業概要

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

## (4) 到達目標

<p>「リテールマーケティング検定1級」の合格。</p>
------------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

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

## (6) 使用教材・教具

<p>販売士ハンドブック、過去問題、担当教員作成の補助プリント</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 1級販売士対策Ⅱ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

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



【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 1級販売士対策Ⅱ

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



## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

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

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

POP広告クリエイター技能審査試験合格、店舗によるPOP作成の技術の習得
--------------------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

検定結果および提出物
------------

## (6) 使用教材・教具

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

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 POP広告実習

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 POP広告実習

W	時間	授業内容	授業方法	
前期	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	
	14	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	
	15	44	模擬試験②	時間計測模擬試験
		45	模擬試験②	時間計測模擬試験
	46	模擬試験③	時間計測模擬試験	
	47	模擬試験③	時間計測模擬試験	
	48	模擬試験③	時間計測模擬試験	
	49	模擬試験④	時間計測模擬試験	
	50	模擬試験④	時間計測模擬試験	
	51	模擬試験④	時間計測模擬試験	
夏期	52	模擬試験⑤	時間計測模擬試験	
	1	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
SNSマーケティング	選択	36
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科2年、医薬品・登録販売者学科2年、美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
アライドアーキテクト株式会社	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】	
webマーケティングの企画から運用まで幅広くクライアントに向けたソリューションを提供。	

## (3) 授業概要

<p>実習、座学を通じて、SNSの仕事に必要な知識を総合的に身につけ、企業のSNS運用、活用方法を自分で考えて設計することができる。</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

<ul style="list-style-type: none"> <li>・就職または起業した際に必要になるSNSマーケティングの基礎知識と実務能力習得</li> <li>・サーティファイ協会SNSマーケティング検定 合格</li> </ul>
--

## (5) 成績評価方法・基準

当授業への出席率80%を前提として、課題ファイルが提出され、その完成度を含めて評価する
---

## (6) 使用教材・教具

ウイネット出版 はじめて学ぶ人のSNSマーケティングテキスト、PC
-----------------------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

# 授業計画書

科目名 SNSマーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
	1	オリエンテーション、デジタルマーケティングの基礎知識	テキスト、PowerPointを用いた講義と演習
	2	自己紹介	〃
	3	SNS×ビジネスで何が出来るか	〃
	4	SNSマーケティングとは、SNSのリスク	〃
	5	SNS媒体基礎知識	〃
	6	企業投稿事例	〃
	7	〃	〃
	8	商品企画とプロモーション	〃
	9	〃	〃
	10	クリエイティブとは クリエイティブ制作における基礎知識	〃
	11	クリエイティブ評価実習	〃
	12	〃	〃
	13	canva動画編集 導入	〃
	14	canva 動画編集実践「自己紹介」	〃
	15	〃	〃
	16	〃	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	クリエイティブワークフロー	〃
	20	静止画編集	〃
	21	〃	〃
	22	動画編集	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	個人実習①「最近好きなもの」	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	〃	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃





## (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	選択	39
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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>色彩検定3級の知識に基づいて、講義、ワークシート、実習で授業を行う。色の組み合わせ、配色の技法を学び、実際にカラーコーディネートを体験して、様々な業界で店舗ディスプレイやコーディネート提案に役立つ力を身につける。</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。</p>
---

## (5) 成績評価方法・基準

<p>出席率、授業態度、課題を合わせて総合的に評価。</p>
--------------------------------

## (6) 使用教材・教具

<p>配色カード</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 カラーコーディネート

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



## (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	選択	72
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
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"> <li>・立体・平面の基本→実技→企画～報告書の作成</li> <li>・ハロウィン、クリスマス 企画立案～演出</li> <li>・テーブルコーデ、カラー配分、VP,MD知識～演出(応用)</li> </ul>
---

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

## (5) 成績評価方法・基準

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

## (6) 使用教材・教具

VMDガイド、科目担当教員作成の資料、他
----------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ディスプレイ実習

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ディスプレイ実習

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



## (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	63
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科データマーケティングコース2年/医薬品・登録販売者学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

マーケティングの基礎から販売に関するマーケティングを学び、実践で活用できる知識を身に着ける。
--

※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

マーケティングの基礎を学び、分析や戦略を考える知識を身に付ける。また実際の店舗現場やインターネットからデータ収集を行い、更にデータ分析を行う。最終的には本科目で学んだマーケティングの知識を活かした店舗での販売促進企画及びマーケティング戦略の計画を立案できるようになる。
--

## (5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、課題の取り組み、レポート提出、テストの点数を総合的に判断する。
---

## (6) 使用教材・教具

販売士ハンドブック応用編
--------------

## (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 データマーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
前16	1	オリエンテーション	講義
	2	オリエンテーション	講義
	3	オリエンテーション	講義
前17	4	マーケティングとは	講義
	5	マーケティングとは	講義
	6	マーケティングとは	講義
前18	7	STP	講義
	8	STP	講義
	9	STP	講義
後1	10	マーケティングミックス	講義
	11	マーケティングミックス	講義
	12	マーケティングミックス	講義
後2	13	マーケティングミックス(プレイス)	講義
	14	マーケティングミックス(プレイス)	講義
	15	マーケティングミックス(プレイス)	講義
後3	16	マーケティングミックス(プロダクト)	講義
	17	マーケティングミックス(プロダクト)	講義
	18	マーケティングミックス(プロダクト)	講義
後4	19	マーケティングミックス(プライス)	講義
	20	マーケティングミックス(プライス)	講義
	21	マーケティングミックス(プライス)	講義
後5	22	マーケットリサーチ	講義
	23	マーケットリサーチ	講義
	24	マーケットリサーチ	講義
後6	25	マーケットリサーチ演習	講義、演習、ディスカッション
	26	マーケットリサーチ演習	講義、演習、ディスカッション
	27	マーケットリサーチ演習	講義、演習、ディスカッション
後7	28	マーケティングミックス(プロモーション)	講義
	29	マーケティングミックス(プロモーション)	講義
	30	マーケティングミックス(プロモーション)	講義

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 データマーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
後8	31	マーケティングミックス(プロモーション)	講義、演習
	32	マーケティングミックス(プロモーション)	講義、演習
	33	マーケティングミックス(プロモーション)	講義、演習
後9	34	マーケティングミックス(プロモーション)	講義、演習
	35	マーケティングミックス(プロモーション)	講義、演習
	36	マーケティングミックス(プロモーション)	講義、演習
後10	37	プロモーション実習	講義、演習、ディスカッション
	38	プロモーション実習	講義、演習、ディスカッション
	39	プロモーション実習	講義、演習、ディスカッション
後11	40	プロモーション実習	講義、演習、ディスカッション
	41	プロモーション実習	講義、演習、ディスカッション
	42	プロモーション実習	講義、演習、ディスカッション
後12	43	インバウンド	講義
	44	インバウンド	講義
	45	インバウンド	講義
後13	46	総合演習	講義、演習、ディスカッション
	47	総合演習	講義、演習、ディスカッション
	48	総合演習	講義、演習、ディスカッション
後14	49	総合演習	講義、演習、ディスカッション
	50	総合演習	講義、演習、ディスカッション
	51	総合演習	講義、演習、ディスカッション
後15	52	総合演習	講義、演習、ディスカッション
	53	総合演習	講義、演習、ディスカッション
	54	総合演習	講義、演習、ディスカッション
後16	55	演習発表	発表
	56	演習発表	発表
	57	演習発表	発表
後17	58	試験	試験
	59	試験	試験
	60	試験	試験

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 データマーケティング

W	時間	授業内容	授業方法
後18	61	振り返り	講義、ディスカッション
	62	振り返り	講義、ディスカッション
	63	振り返り	講義、ディスカッション
	64		
	65		
	66		
	67		
	68		
	69		
	70		
	71		
	72		
	73		
	74		
	75		
	76		
	77		
	78		
	79		
	80		
	81		
	82		
	83		
	84		
	85		
	86		
	87		
	88		
	89		
	90		

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
デュアル実習 I	選択	120
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 デュアルコース1年	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
各店舗の教育担当者（学内担当者：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】	
各店舗での接客対応業務経験	

## (3) 授業概要

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

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

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

## (5) 成績評価方法・基準

実習店舗担当者による評価（態度、技術面）

## (6) 使用教材・教具

## (7) 授業にあたっての留意点

## (8) その他



## (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	187
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 デュアルコース2年	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
各実習先での教育担当者（学内担当者：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】	
各店舗での接客対応業務経験	

## (3) 授業概要

デュアル実習(長期、有償型インターンシップ)
------------------------

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

接客スキル、店舗運営スキルを販売現場での実習を通して高める。
--------------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

企業からの評価、出勤時間、報告状況などから判断
-------------------------

## (6) 使用教材・教具

無し
----

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 デュアル実習Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
前期1	6	企業実習	インターンシップ
前期2	6	〃	〃
前期3	6	〃	〃
前期4	6	〃	〃
前期5	6	〃	〃
前期6	6	〃	〃
前期7	6	〃	〃
前期8	6	〃	〃
前期9	6	〃	〃
前期10	6	〃	〃
前期11	6	〃	〃
前期12	6	〃	〃
前期13	6	〃	〃
前期14	6	〃	〃
前期15	6	〃	〃
後期1	10	〃	〃
後期2	10	〃	〃
後期3	10	〃	〃
後期4	10	〃	〃
後期5	10	〃	〃
後期6	10	〃	〃
後期7	10	〃	〃
後期8	10	〃	〃
後期9	10	〃	〃
後期10	7	〃	〃

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ファッションビジネス I	選択	90
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 ファッションコース1年/ビジネスライセンス学科	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>テキストやファッション誌を使用し、ファッション用語やファッションアイテムの名称などの知識を学ぶ。ファッションアイテムや什器を使用し、扱い方やディスプレイ方法、ファッション販売について実習する。ミシンや手縫いなどファッション業界従事者として最低限必要な技術を身につける。</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、実習課題を総合的に評価する。</p>
-------------------------------

## (6) 使用教材・教具

<p>スタイリングブック</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 ファッションビジネス I

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネス I

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネス I

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

## (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	93
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科ファッションコース2年/美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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。また、ファッション販売能力検定3級合格のための受験対策を行う。</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など必要な知識の習得。ファッション販売能力検定3級の合格。</p>
---

## (5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、実習課題、検定試験結果を総合的に判断する。</p>
--------------------------------------

## (6) 使用教材・教具

<p>ファッション販売3・ファッション販売能力検定問題集3級、ファッション雑誌等。</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 ファッションビジネスⅡ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネスⅡ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ファッションビジネスⅡ

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





## (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	選択	30
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科データマーケティングコース2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

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

## (4) 到達目標

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

## (5) 成績評価方法・基準

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

## (6) 使用教材・教具

補助プリント(レジュメ)、筆記用具
-------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

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

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

## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

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

## (5) 成績評価方法・基準

<p>レポート提出、出席、授業態度、ディスカッションの貢献度を総合的に判断する。</p>
--

## (6) 使用教材・教具

<p>はじめてのマーケティング1年生</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 マーケティング基礎

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 マーケティング基礎

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 マーケティング基礎

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

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ラッピング実習	必修	39
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

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

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

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

## (5) 成績評価方法・基準

出席、授業態度、課題の提出状況、ラッピング技術を総合的に評価。
---------------------------------

## (6) 使用教材・教具

ラッピング練習用ボックス、包装紙、ラッピング用リボン等
-----------------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 ラッピング実習

W	時間	授業内容	授業方法
前期 4	1	斜め掛け	基本の包み、基本の結び
	2	斜め掛け	〃
	3	斜め掛け	〃
前期 5	4	キャラメル①十文字 大・小	〃
	5	キャラメル①十文字 大・小	〃
	6	キャラメル②十文字 大・小	〃
前期 6	7	スクエア、リボン、カーリング	カーリング、応用包み、リボンバリエ
	8	スクエア、リボン、カーリング	〃
	9	スクエア、リボン、カーリング	〃
前期 8	10	キャラメルカーリング	〃
	11	キャラメルカーリング	〃
	12	キャラメルカーリング	〃
前期 9	13	ネクタイBOX斜め包み、ウェーブボウ	〃
	14	ネクタイBOX斜め包み、ウェーブボウ	〃
	15	ネクタイBOX斜め包み、ウェーブボウ	〃
前期 10	16	ボウの種類と表現	〃
	17	ボウの種類と表現	〃
	18	ボウの種類と表現	〃
前期 11	19	キャラメル② ポンポンボウ	〃
	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	〃
前期 12	22	V字、タケノコ包み	〃
	23	V字、タケノコ包み	〃
	24	V字、タケノコ包み	〃
前期 14	25	円柱(筒)、ポンポン	〃
	26	円柱(筒)、ポンポン	〃
	27	2枚はぎ	〃
前期 15	28	2枚はぎ	〃
	29	ジャバラカーリング、紙袋2種	〃
	30	ジャバラカーリング、紙袋2種	〃



【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	31	タオルでキャンディ包み(リボン、カーリング)	カーリング、応用包み、リボンバリエ
	32	タオルでキャンディ包み(リボン、カーリング)	〃
	33	4枚はぎ、あみこみ	〃
前期 17	34	4枚はぎ、あみこみ	〃
	35	方向のある包装紙	〃
	36	方向のある包装紙	〃
前期 18	37	立ち上げ包み、梱包(キャンドルホルダー)	〃
	38	立ち上げ包み、梱包(キャンドルホルダー)	〃
	39	立ち上げ包み、梱包(キャンドルホルダー)	〃
	40		
	41		
	42		
	43		
	44		
	45		
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
リテールマーケティングⅡ	選択	144
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年/美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
田中 史歩	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>リテールマーケティング(販売士)検定2級合格のための授業。 3級の応用編として小売業界の各種戦略について学ぶ。</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>リテールマーケティング(販売士)検定2級合格</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

--

## (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Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
	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	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	5	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	6	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	7	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	8	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	9	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	10	④マーケティング	講義・問題演習
	11	④マーケティング	講義・問題演習
	12	④マーケティング	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
	16	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	17	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	18	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	19	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	20	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	21	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	22	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	23	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	24	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	25	④マーケティング	講義・問題演習
	26	④マーケティング	講義・問題演習
	27	④マーケティング	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Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
	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	④マーケティング	講義・問題演習
	35	④マーケティング	講義・問題演習
	36	④マーケティング	講義・問題演習
	37	①小売業の種類	講義・問題演習
	38	①小売業の種類	講義・問題演習
	39	①小売業の種類	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	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	44	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	45	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	46	④マーケティング	講義・問題演習
	47	④マーケティング	講義・問題演習
	48	④マーケティング	講義・問題演習
	49	④マーケティング	講義・問題演習
	50	④マーケティング	講義・問題演習
	51	④マーケティング	講義・問題演習
	52	①小売業の種類	講義・問題演習
	53	①小売業の種類	講義・問題演習
	54	①小売業の種類	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	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	59	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	60	③ストアオペレーション	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Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
	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	④マーケティング	講義・問題演習
	65	④マーケティング	講義・問題演習
	66	④マーケティング	講義・問題演習
	67	①小売業の種類	講義・問題演習
	68	①小売業の種類	講義・問題演習
	69	①小売業の種類	講義・問題演習
	70	①小売業の種類	講義・問題演習
	71	①小売業の種類	講義・問題演習
	72	①小売業の種類	講義・問題演習
	73	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	74	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	75	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	76	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	77	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	78	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	79	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	80	②マーチャンダイジング	講義・問題演習
	81	②マーチャンダイジング	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	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	86	③ストアオペレーション	講義・問題演習
	87	③ストアオペレーション	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Ⅱ

W	時間	授業内容	授業方法
	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	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

【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
	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		
	146		
	147		
	148		
	149		
	150		





## (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	73
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / 医薬品・登録販売者学科1年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
田中 史歩	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
オリテ週	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
	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
前期4	13	避難訓練	避難経路、避難場所確認
前期4 7	14	大運動会	トラック、フィールド競技
	15	大運動会	トラック、フィールド競技
	16	大運動会	トラック、フィールド競技
	17	大運動会	トラック、フィールド競技
	18	大運動会	トラック、フィールド競技
	19	大運動会	トラック、フィールド競技
	20	大運動会	トラック、フィールド競技
前期 8	21	新入生特別講演	視聴
	22	新入生特別講演	視聴
	23	新入生特別講演	視聴
	24	新入生特別講演	視聴
前期 13	25	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	26	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	27	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	28	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	29	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
	30	妙高研修	妙高にてアウトドア研修

【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	31	妙高研修	妙高にてアウトドア研修	
	13	32	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		33	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		34	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		35	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		36	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		37	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		38	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		39	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
		40	妙高研修	妙高にてアウトドア研修
後期	41	スポーツ大会	室内、球技等	
	2	42	スポーツ大会	室内、球技等
		43	スポーツ大会	室内、球技等
		44	スポーツ大会	室内、球技等
		45	スポーツ大会	室内、球技等
		46	スポーツ大会	室内、球技等
		47	スポーツ大会	室内、球技等
後期	48	国内研修	県外施設にて研修	
	7	49	国内研修	県外施設にて研修
		50	国内研修	県外施設にて研修
		51	国内研修	県外施設にて研修
		52	国内研修	県外施設にて研修
		53	国内研修	県外施設にて研修
		54	国内研修	県外施設にて研修
		55	国内研修	県外施設にて研修
		56	国内研修	県外施設にて研修
		57	国内研修	県外施設にて研修
		58	国内研修	県外施設にて研修
		59	国内研修	県外施設にて研修
		60	国内研修	県外施設にて研修

【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	
後期	61	国内研修	県外施設にて研修	
	7	62	国内研修	県外施設にて研修
	63	国内研修	県外施設にて研修	
後期	8	64	大学園祭	模擬店、アトラクション
	65	大学園祭	模擬店、アトラクション	
	66	大学園祭	模擬店、アトラクション	
	67	大学園祭	模擬店、アトラクション	
	68	大学園祭	模擬店、アトラクション	
	69	大学園祭	模擬店、アトラクション	
	70	大学園祭	模擬店、アトラクション	
不定期	71	万代清掃	清掃ボランティア	
	72	万代清掃	清掃ボランティア	
	73	万代清掃	清掃ボランティア	
	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
課外研修活動Ⅱ	必修	60
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
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
前期	1	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
	2	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
	3	進級生オリエンテーション	進級時手続き、各種説明等
	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
	6	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	7	避難訓練	避難場所への避難
前期	8	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	9	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	10	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	11	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	12	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	13	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
	14	NSG大運動会	トラック、フィールド競技
前期	15	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	16	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	17	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	18	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	19	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	20	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	21	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	22	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	23	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	24	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	25	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	26	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	27	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	28	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	29	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察
	30	国内研修(関東)	企業イベント、テーマパーク視察

【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
後期	2	31 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
		32 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
		33 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
		34 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
		35 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
		36 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
		37 スポーツ大会	球技、チームスポーツ
後期	8	38 学園祭	模擬店
		39 学園祭	模擬店
		40 学園祭	模擬店
		41 学園祭	模擬店
		42 学園祭	模擬店
		43 学園祭	模擬店
		44 学園祭	模擬店
		45 学園祭	模擬店
後期	12	46 クラス交流イベント	スポーツ
		47 クラス交流イベント	スポーツ
		48 クラス交流イベント	スポーツ
		49 クラス交流イベント	スポーツ
		50 クラス交流イベント	スポーツ
		51 クラス交流イベント	スポーツ
		52 クラス交流イベント	スポーツ
後期	15	53 卒業生講演	講演
		54 卒業生講演	講演
		55 卒業生講演	講演
		56 卒業生講演	交流
		57 卒業生講演	交流
不定期		58 万代清掃	清掃活動
		59 万代清掃	清掃活動
		60 クラスボランティア	清掃活動

## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
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>「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。</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>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。</p>
--

## (5) 成績評価方法・基準

<p>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。</p>
---

## (6) 使用教材・教具

<p>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</p>
--

## (7) 授業にあたっての留意点

<p>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。</p>
--

## (8) その他

<p></p>
---------



【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	住んでいる街についてたずねたり、説明したりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	2	色やサイズについてたずねたり、答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	3	人やものの場所をたずねたり、答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	4	ある人物のことについてたずねたり、答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	5	会話の中であいづちを打つことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	6	体調・身長・年齢をたずねたり、それに答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	7	数や値段をたずねたり、答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	8	感想や考え方をたずねたり、答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	9	交通手段をたずねたり、答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	10	相手の行動や考えについて、理由を尋ねたり答えたりできる。	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	11	誰のものか／どちらかを説明できる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	12	基本的な慣用表現を使って友人と電話でやりとりができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	13	相手の話にいろいろな表現で反応できる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	14	相手が電話に出ない場合に、簡単な表現で対応できる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	15	イラストや写真を描写したり、自分や他人の状況や行動を説明したりすることができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	16	人や物の現在の動作について尋ねることができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
就職実務Ⅱ	必修	85
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

就職内定のための活動。授業は全体指導と個別指導の併用
----------------------------

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

就職内定
------

## (5) 成績評価方法・基準

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

## (6) 使用教材・教具

補助資料、プリント、各自PC
----------------

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

# 授 業 計 画 書

 科目名 就職実務Ⅱ
 

---

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 就職実務Ⅱ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 就職実務Ⅱ

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

## (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	42
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
グレゴリー ザンペリ	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

## (3) 授業概要

<p>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。</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>接客の場面で想定される英会話を一通り身につける。</p>
---------------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、テストの結果を総合的に判断する。</p>
---------------------------------

## (6) 使用教材・教具

<p>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</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 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	
	11	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	
	12	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	
	13	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	
	14	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	
	15	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	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	
	18	20	デジタルコミュニケーション	講義、演習
		21	デジタルコミュニケーション	講義、演習
後期	22	デジタルコミュニケーション	講義、演習	
	1	23	デジタルコミュニケーション	講義、演習
		24	デジタルコミュニケーション	講義、演習
後期	25	小売業	講義、演習	
	2	26	小売業	講義、演習
		27	小売業	講義、演習
後期	28	小売業	講義、演習	
	3	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
接客応対コンテスト	必修	54
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科1年 / ビジネスライセンス学科1年	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
清野 和雄	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
新潟市内の商業施設で帽子専門店を複数経営する。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

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

## (5) 成績評価方法・基準

<p>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。</p>
--

## (6) 使用教材・教具

<p>筆記用具、科目担当教員作成のプリント等</p>
----------------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

<p></p>
---------

## (8) その他

<p></p>
---------

【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 18	1	授業内容説明	授業の目的、全工程の説明
	2	自己紹介	自己紹介カードに記入後発表
	3	接客の必要性	接客の必要性についての説明
後期 1	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	
後期 2	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 3	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 4	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 5	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 6	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 7	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 8	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 9	28	ロールプレイングコンテスト練習	4人1グループに分かれて模擬接客を行う
	29	ロールプレイングコンテスト練習	1人がお客様役で1人がスタッフ役を行う
	30	ロールプレイングコンテスト練習	1回終わったらフィードバックを行う

【別紙】

## 接客対応コンテスト

科目名 接客対応コンテスト

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

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
卒業研究(SDGs)	選択	55
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 医薬品・登録販売者学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
木了 礼子	無
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	

## (3) 授業概要

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

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

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

## (5) 成績評価方法・基準

発表、および授業態度

## (6) 使用教材・教具

## (7) 授業にあたっての留意点

## (8) その他

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 卒業研究 (SDGs)

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



## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
田中 史歩	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>宅建士合格のために確実に正解することが求められる「第2編 宅建業法」「第4編 その他関連知識」を中心に講義と問題演習を行う。受験は2025年10月の受験を想定する。合格のためには授業以外の自主的な学習が不可欠となるため、一人でもできる勉強方法やツールを紹介するとともに、課題を与えて進捗のチェックを実施する。</p>
---

## (4) 到達目標

<p>国家資格「宅地建物取引士」の合格。2025年10月の受験を予定。</p>
---

## (5) 成績評価方法・基準

<p>出席、授業態度、課題の提出状況、確認テストの点数などを総合的に判断する。</p>
---

## (6) 使用教材・教具

<p>TAC出版発行の基本テキスト、過去問題集他</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 宅建士対策 I

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



【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策 I

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策 I

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

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
宅建士対策Ⅱ	選択	132
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科 宅建士コース2年	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
成田 千里	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
自動車業界で販売・営業経験および宅地建物取引士経験	

## (3) 授業概要

宅建士Ⅰで履修した「第2編 宅建業法」「第4編 その他関連知識」以外の範囲の講義と検定までの仕上げを行う。受験は2024年10月の受験を想定する。前半は講義が中心となり後半は過去問題の答案練習と弱点補強を行う。
---

## (4) 到達目標

国家資格「宅地建物取引士」の合格。
-------------------

## (5) 成績評価方法・基準

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

## (6) 使用教材・教具

TAC出版発行の基本テキスト、過去問題集他
-----------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 宅建士対策Ⅱ

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





## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
販売実習 I	選択	54
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科ファッションコース1年、データマーケティングコース1年、宅建士コース1年、1級販売士コース1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
各店舗の教育担当者（学内担当者: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】	
各店舗での接客対応業務経験	

## (3) 授業概要

職業理解のため、興味ある業界を経験する。

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

販売実習先で求められるスキルを身に付ける。

## (5) 成績評価方法・基準

授業態度、実習先からの評価

## (6) 使用教材・教具

## (7) 授業にあたっての留意点

## (8) その他

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 販売実習 I

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



## シラバス

## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
原田 勝利	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】	
出版社やデザイン事務所にて、20年以上に渡りアートディレクター・グラフィックデザイナーとして様々なデザイン業務に携わった。	

## (3) 授業概要

Excelは、先進の日本語処理機能、自由度の高い表現力、高度で表現力豊かなデータ分析能力、ワークグループやインターネットでの共同作業を支援するコラボレーション能力などを持ち、思考を妨げない操作性を備えた統合型表計算ソフトです。基本的なワークシートの作成、グラフ、データベース機能を中心に詳細な操作方法を学んでいきます。
---

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

サーティファイ主催 Excel表計算技能認定試験3級 合格 基本的なExcel表計算処理技能を身に付ける
---

## (5) 成績評価方法・基準

出席率80%以上を前提として、制作に関する基礎知識の習熟度、授業への取り組み姿勢を総合的に評価
---

## (6) 使用教材・教具

Microsoft Excel 2019 クイックマスター基本編 ノートパソコン
--

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 Excel実習

W	時間	授業内容	授業方法
	1	Excelの基本	テキストに沿って、パソコンで実習
	2	画面の操作	〃
	3	セルの選択、Excelの終了	〃
	4	データ編集	〃
	5	データの入力、数式の入力	〃
	6	データの移動とコピー	〃
	7	表の編集	〃
	8	罫線の設定、セルの書式設定	〃
	9	列幅や行の高さの設定	〃
	10	ブックの印刷	〃
	11	表示モードの切り替え、ページ設定の変更	〃
	12	印刷の実行	〃
	13	グラフと図形の作成	〃
	14	グラフの編集	〃
	15	図形の作成	〃
	16	ブックの利用と管理	〃
	17	ワークシートの管理	〃
	18	ウィンドウの操作	〃
	19	関数	〃
	20	統計関数	〃
	21	論理関数	〃
	22	日付関数	〃
	23	データベース機能	〃
	24	リストの作成	〃
	25	データの抽出	〃
	26	テーブル機能	〃
	27	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	28	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	29	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	30	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 Excel実習

W	時間	授業内容	授業方法
	31	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	テキストに沿って、パソコンで実習
	32	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	33	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	34	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	35	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	36	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	37	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	38	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	39	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	40	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	41	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	42	検定対策(問題演習、採点、やり直し)	〃
	43		
	44		
	45		
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		

## シラバス

## (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	57
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年/医薬品・登録販売者学科調剤薬局コース2年/美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース2年 合計37名	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

<p>サービス接遇実務について理解する。 サービス接遇担当者としての立ち居振る舞い、口頭表現を身に付ける</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>サービス接遇検定2級合格 検定日 2月16日(日)</p>
--------------------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

<p>授業態度、確認テスト、検定実績にて判断</p>
----------------------------

## (6) 使用教材・教具

<p>サービス接遇検定公式テキスト2級</p>
-------------------------

## (7) 授業にあたっての留意点

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

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇

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



【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 サービス接遇

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

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
パソコン実践	選択	42
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年 / 美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
原田 勝利	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】	
出版社やデザイン事務所にて、20年以上に渡りアートディレクター・グラフィックデザイナーとして様々なデザイン業務に携わった。	

## (3) 授業概要

<p>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。</p> <p>また、Canvaを使用し、プレゼン資料のビジュアル面を向上を目指す。</p> <p>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。</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>1年次に習得したWordやExcel、そしてCanvaの技術を実務レベルまで高める。</p> <p>主に文書、広告、表、ビジュアルを重視した資料などの作成を行う。</p>
--

## (5) 成績評価方法・基準

出席率80%以上を前提として、制作に関する基礎知識の習熟度、授業への取り組み姿勢を総合的に評価
---

## (6) 使用教材・教具

ノートパソコン、オフィス系/クリエイティブ系アプリケーションソフト
-----------------------------------

## (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 パソコン実践

W	時間	授業内容	授業方法
	1	EXCELの習得度確認	各人のスキルチェック
	2	基礎的な関数の復習①	3級レベルの関数を再確認①
	3	基礎的な関数の復習②	3級レベルの関数を再確認②
	4	基礎的な関数の復習③	3級レベルの関数を再確認③
	5	基礎的な関数の復習④	3級レベルの関数を再確認④
	6	論理関数の基礎	IF関数など
	7	論理関数の応用 関数のネスト	〃
	8	論理関数の応用 関数のネスト	〃
	9	条件付きの関数	COUNTIF・AVERAGEIF・SUMIFなど
	10	条件付きの関数	〃
	11	検索／行列関数	VLOOKUP・HLOOKUP・INDEX関数など
	12	検索／行列関数	〃
	13	統計関数	RANK.EG・RANK.AVGなど
	14	統計関数	〃
	15	日付／時刻関数	NOW・TODAY・DATE・WEEKDAY
	16	日付／時刻関数	〃
	17	文字列操作関数	FIND・SEARCH・SUBSTITUTEなど
	18	文字列操作関数	〃
	19	データベース関数	DSUM・DAVERAGE・DCOUNTなど
	20	データベース関数	〃
	21	財務関数	FV・PMTなど
	22	財務関数	〃
	23	データベース関数	DSUM・DAVERAGE・DCOUNTなど
	24	データベース関数	〃
	25	確認テスト①	学習の習熟度チェック
	26	確認テスト②	〃
	27	文書作成	スキルチェック
	28	文書作成	社内文書・社外文書
	29	文書作成	稟議書など、表を多用した文書
	30	文書作成	画像の入った案内書・チラシ

【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
	31	文書作成	画像の入った案内書・チラシ
	32	文書作成	EXCELとWORDを連携した文書
	33	プレゼン資料作成	Canvaを使用してのクリエイティブ
	34	文書作成	〃
	35	文書作成	〃
	36	文書作成	〃
	37	文書作成	〃
	38	文書作成	〃
	39	文書作成	〃
	40	文書作成	〃
	41	文書作成	〃
	42	文書作成	〃
	43		
	44		
	45		
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
ビジネス実務マナー	必修	30
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科1年/医薬品・登録販売者学科1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
田中史歩	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>ビジネスマンとしての資質やビジネスマナーの基本を学び、企業組織の知識やビジネス文書作成技能、電話実務技能の知識を身に付けることにより、ビジネス実務の遂行に必要な知識を習得する。</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>実務的なビジネスマナーを学ぶ</p>
-----------------------

## (5) 成績評価方法・基準

<p>科目総時間数の80%以上の出席を前提とし、普段の授業の取り組み姿勢、検定結果を総合的に判断し、評価する。</p>
---

## (6) 使用教材・教具

<p>ビジネス実務マナー検定受験ガイド</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 ビジネス実務マナー

W	時間	授業内容	授業方法
	1	検定内容、科目目標、評価基準等説明	講義
	2	ビジネスマンとしての資質	テキストを使用しての講義
	3	ビジネスマンとしての資質	テキストを使用しての講義
	4	執務要件	テキストを使用しての講義
	5	執務要件	テキストを使用しての講義
	6	組織の機能	テキストを使用しての講義
	7	組織の機能	テキストを使用しての講義
	8	人間関係	テキストを使用しての講義
	9	マナー	テキストを使用しての講義
	10	マナー	テキストを使用しての講義
	11	話し方	テキストを使用しての講義
	12	話し方	テキストを使用しての講義
	13	交際	テキストを使用しての講義
	14	交際	テキストを使用しての講義
	15	電話実務 会話力	テキストを使用しての講義
	16	電話実務 会話力	テキストを使用しての講義
	17	電話実務 応対力	テキストを使用しての講義
	18	電話実務 応対力	テキストを使用しての講義
	19	情報	テキストを使用しての講義
	20	情報	テキストを使用しての講義
	21	ビジネス文書	プリントを使用しての問題演習・解説
	22	ビジネス文書	プリントを使用しての問題演習・解説
	23	ビジネス文書	プリントを使用しての問題演習・解説
	24	ビジネス文書	プリントを使用しての問題演習・解説
	25	ビジネス文書	プリントを使用しての問題演習・解説
	26	会議	テキストを使用しての講義
	27	事務機器	テキストを使用しての講義
	28	事務用品	テキストを使用しての講義
	29	問題演習	プリントを使用しての問題演習・解説
	30	問題演習	プリントを使用しての問題演習・解説

## (1) 基本情報

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

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
原田 勝利 / 大滝 勇一(非常勤)	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】	
出版社やデザイン事務所にて、20年以上に渡りアートディレクター・グラフィックデザイナーとして様々なデザイン業務に携わった。(原田)	

## (3) 授業概要

テキストに沿って授業を進める。流通構造、チェーンストアの仕組み、マーチャンダイジング、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。
---

※具体的な授業計画、授業方法は別紙授業計画書を参照

## (4) 到達目標

リテールマーケティング(販売士)検定3級合格 7月受験
-----------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

出席率80%以上を前提として、制作に関する基礎知識の習熟度、授業への取り組み姿勢を総合的に評価
---

## (6) 使用教材・教具

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

## (7) 授業にあたっての留意点

--

## (8) その他

--

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
	1	①小売業の種類(第1章)流通における小売業の基本	講義、問題演習
	2	〃	〃
	3	〃	〃
	4	①小売業の種類(第2章)組織形態別小売業の基本	〃
	5	〃	〃
	6	〃	〃
	7	①小売業の種類(第3章)店舗形態別小売業の基本的役割	〃
	8	〃	〃
	9	〃	〃
	10	①小売業の種類(第4章)商業集積の基本	〃
	11	〃	〃
	12	〃	〃
	13	②マーチャндаイジング(第1章)商品の基本	講義、問題演習
	14	〃	〃
	15	〃	〃
	16	②マーチャндаイジング(第2章)マーチャндаイジングの基本	〃
	17	〃	〃
	18	〃	〃
	19	②マーチャндаイジング(第3章)商品計画の基本	〃
	20	〃	〃
	21	〃	〃
	22	②マーチャндаイジング(第4章)販売計画および仕入計画などの基本	〃
	23	〃	〃
	24	〃	〃
	25	②マーチャндаイジング(第5章)在庫管理の基本	〃
	26	〃	〃
	27	〃	〃
	28	②マーチャндаイジング(第6章)価格設定の基本	〃
	29	〃	〃
	30	〃	〃



【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
	31	②マーチャндаイジング(第7章)販売管理の基本	講義、問題演習
	32	〃	〃
	33	〃	〃
	34	③ストアオペレーション(第1章)ストアオペレーションの基本	講義、問題演習
	35	〃	〃
	36	〃	〃
	37	③ストアオペレーション(第2章)包装技術の基本	講義、問題演習
	38	〃	〃
	39	〃	〃
	40	③ストアオペレーション(第3章)ディスプレイの基本	講義、問題演習
	41	〃	〃
	42	〃	〃
	43	③ストアオペレーション(第4章)包装技術の基本	講義、問題演習
	44	〃	〃
	45	〃	〃
	46	④マーケティング(第1章)小売業のマーケティングの基本	講義、問題演習
	47	〃	〃
	48	〃	〃
	49	④マーケティング(第2章)顧客満足経営の基本	〃
	50	〃	〃
	51	〃	〃
	52	④マーケティング(第3章)商圏の設定と出店の基本	講義、問題演習
	53	〃	〃
	54	〃	〃
	55	④マーケティング(第4章)リージョナルプロモーションの基本	〃
	56	〃	〃
	57	〃	〃
	58	④マーケティング(第5章)顧客志向の売場づくりの基本	〃
	59	〃	〃
	60	〃	〃

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
	61	⑤販売・経営管理(第1章)販売員の役割の基本	講義、問題演習
	62	〃	〃
	63	〃	〃
	64	⑤販売・経営管理(第2章)販売員の法令知識	講義、問題演習
	65	〃	〃
	66	〃	〃
	67	⑤販売・経営管理(第3章)小売業の計数管理	〃
	68	〃	〃
	69	〃	〃
	70	⑤販売・経営管理(第4章)店舗管理の基本	〃
	71	〃	〃
	72	〃	〃
	73	①小売業の種類 復習	問題演習、確認テスト
	74	〃	〃
	75	〃	〃
	76	〃	〃
	77	〃	〃
	78	〃	〃
	79	〃	〃
	80	〃	〃
	81	〃	〃
	82	②マーチャンダイジング 復習	問題演習、確認テスト
	83	〃	〃
	84	〃	〃
	85	〃	〃
	86	〃	〃
	87	〃	〃
	88	〃	〃
	89	〃	〃
	90	〃	〃

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
	91	③ストアオペレーション 復習	問題演習、確認テスト
	92	〃	〃
	93	〃	〃
	94	〃	〃
	95	〃	〃
	96	〃	〃
	97	〃	〃
	98	〃	〃
	99	〃	〃
	100	④マーケティング 復習	問題演習、確認テスト
	101	〃	〃
	102	〃	〃
	103	〃	〃
	104	〃	〃
	105	〃	〃
	106	〃	〃
	107	〃	〃
	108	〃	〃
	109	⑤販売・経営管理 復習	問題演習、確認テスト
	110	〃	〃
	111	〃	〃
	112	〃	〃
	113	〃	〃
	114	〃	〃
	115	〃	〃
	116	〃	〃
	117	〃	〃
	118	〃	〃
	119	〃	〃
	120	〃	〃

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 リテールマーケティング I

W	時間	授業内容	授業方法
	121	検定対策	答案練習
	122	〃	〃
	123	〃	〃
	124	〃	〃
	125	〃	〃
	126	〃	〃
	127	〃	〃
	128	〃	〃
	129	〃	〃
	130	〃	〃
	131	〃	〃
	132	〃	〃
	133	〃	〃
	134	〃	〃
	135	〃	〃
	136	〃	〃
	137	〃	〃
	138	〃	〃
	139	〃	〃
	140	〃	〃
	141	〃	〃
	142	〃	〃
	143	〃	〃
	144	〃	〃
	145	〃	〃
	146	〃	〃
	147	〃	〃
	148	〃	〃
	149	〃	〃
	150	〃	〃



## (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	57
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科1年/医薬品・登録販売者学科1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	対面授業と遠隔授業の併用実施	

## (2) 担当教員

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

## (3) 授業概要

<p>該当コースの中から学生が選択した都市への訪問が主目的となる。訪問する国や都市に関して事前に情報収集を行い、滞在中の行動計画もグループ単位で作成する。また、所属する学科と関連するテーマをグループごとに設定し、事前研究や現地でのリサーチを行う。帰国後は振り返りを行い、その内容を発表する。</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1	1	異文化研究、海外研修の目的、概要など	講義(引率担当者による説明)
後2	2	国の概要調べ	グループワーク
後3	3	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後4	4	名所調べ、学科別テーマ検討	グループワーク
後5	5	行動計画作成	グループワーク
後6	6	行動計画作成	グループワーク
後8	7	行動計画作成	グループワーク
後9	8	レンタル品、保険に関して	レンタル業者、保険代理店によるプレゼン
後10	9	会話の基礎	グループワーク
後11	10	留学生交流会	ゲスト(留学生)との会話
後12	11	旅行会社担当者あいさつ・注意事項確認	旅行会社の添乗担当者による説明
後13	12	行動計画最終詰め、出発前最終確認	講義(引率担当者による説明)
海 外 研 修 週	13	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	14	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	15	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	16	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	17	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	18	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	19	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	20	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	21	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	22	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	23	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	24	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	25	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	26	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	27	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	28	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	29	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
30	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動	

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 異文化研究

W	時間	授業内容	授業方法
海外 研 修 週	31	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	32	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	33	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	34	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	35	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	36	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	37	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	38	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	39	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	40	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	41	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	42	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	43	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	44	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	45	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	46	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	47	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	48	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	49	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	50	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
	51	海外研修	現地学生との交流、グループ別行動
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	振り返り授業 レポート課題	グループワーク
	57	振り返り授業 レポート課題	グループワーク



## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
基礎英語 I	必修	16
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科1年/医薬品・登録販売者学科1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	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
田中 史歩	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>株式会社リクルートマーケティングパートナーズが提供する「スタディサプリ」というアプリを活用して、eラーニング形式で進める。学生はスタディサプリをスマートフォンやタブレットにダウンロードし、各自で学習を進めていく。問題は基礎英語 I の範囲内では720レッスンあるが、どのレベルを選択するかは自由。1レッスン10～15分程度で終わるよう設計されている。</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>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。</p>
--

## (5) 成績評価方法・基準

<p>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。</p>
---

## (6) 使用教材・教具

<p>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</p>
--

## (7) 授業にあたっての留意点

<p>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。</p>
--

## (8) その他

<p></p>
---------

【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	Week1 簡単なあいさつや呼びかけをしたり、それに答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	2	Week2 私やあなたについての簡単な紹介ができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	3	Week3 あるものの名前・色・形などを言ったり、たずねたり、答えたりできる 言語材料 be動詞(現在形)	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	4	Week4 喜びや歓迎の気持ちを表現することができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	5	Week5 様子をたずねたり、答えたりできる 言語材料 be動詞(現在形)	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	6	Week6 連絡先をたずねたり、教えたりできる 言語材料 be動詞(現在形)	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	7	Week7 4桁までの数字が教えられる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	8	Week8 いろいろな場面で別れのあいさつができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	9	Week9 相手の話に対して、共感したあいづちを打つことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	10	Week10 簡単なClassroom Englishを使える	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	11	Week11 好ききらいをたずねたり、答えたりできる 言語材料 一般動詞(現在形)	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	12	Week12 日本の年中行事について、簡単に説明することができる 言語材料 be動詞・一般動詞(現在形)の復習	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	13	Week13 相手を誘ったり、誘いに答えたりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	14	Week14 簡単な計算式を言い表すことができる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	15	Week15 簡単な提案(命令形)をすることができる 言語材料 命令文	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	16	Week16 相手に聞き直すことができたり、相手の間違いを訂正したりできる	スタディサプリを用いてのeラーニング学習
	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
計算実務	必修	45
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科1年/医薬品・登録販売者学科1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	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
田中 史歩	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

電卓を使用して、乗算、除算、見取算、複合残、伝票残を正確かつ迅速に計算できるよう、計算方法や電卓技術を習得する。

※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

目標検定：電卓技能検定3級以上

## (5) 成績評価方法・基準

当該授業への出席率80%以上を基本として、①検定試験の結果、②模擬試験の結果、③課題・演習の提出を2:4:4で評価する。

## (6) 使用教材・教具

説明・演習用問題プリント、筆記用具、電卓

## (7) 授業にあたっての留意点

特になし

## (8) その他

特になし

【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
	1	電卓検定について	動機付け
	2	電卓機能説明	講義
	3	計算練習	講義・演習
	4	計算練習(見取算)	講義・演習
	5	計算練習(見取算)	講義・演習
	6	計算練習(見取算)	講義・演習
	7	計算練習(乗算)	講義・演習
	8	計算練習(乗算)	講義・演習
	9	計算練習(乗算)	講義・演習
	10	計算練習(除算)	講義・演習
	11	計算練習(除算)	講義・演習
	12	計算練習(除算)	講義・演習
	13	計算練習(複合算)	講義・演習
	14	計算練習(複合算)	講義・演習
	15	計算練習(複合算)	講義・演習
	16	計算練習(伝票算)	講義・演習
	17	計算練習(伝票算)	講義・演習
	18	計算練習(伝票算)	講義・演習
	19	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	20	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	21	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	22	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	23	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	24	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	25	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	26	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	27	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	28	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	29	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習
	30	模擬練習(電卓検定3級問題)	講義・演習

【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
	31	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	32	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	33	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	34	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	35	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	36	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	37	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	38	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	39	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	40	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	41	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	42	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	43	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	44	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	45	模擬練習(電卓検定2級問題)	講義・演習
	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
社会人常識マナー	必修	36
対象学科・学年	授業形態	
販売マーケティング学科1年/医薬品・登録販売者学科1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	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
田中 史歩	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>社会人常識マナー検定テキストを使用。学習範囲を提示し、学習とテストを時間内に行う。章ごとにポイントを説明し理解したうえで、確認テストを実施し、解説を行う。全範囲が終了した後、過去問題による答案作成練習を実施していく。</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>①社会人常識マナー検定3級の合格 ②ビジネスマナー、コミュニケーション能力向上 ③就職筆記試験対応</p> <p>※①については、2025年1月に行われる検定試験に向けて、出題頻度の高い問題を解く。 ②については、テーマを設定したうえでの実技やディスカッションなどを盛り込んでいく。</p>
--

## (5) 成績評価方法・基準

<p>科目総時間数の80%以上の出席を前提とし、検定結果および習熟度:90% 日頃の授業態度:10%</p>
--

## (6) 使用教材・教具

<p>テキスト(全経公式テキスト 社会人常識マナー 検定テキスト2・3級)</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 社会人常識マナー
 

---

W	時間	授業内容	授業方法
	1	社会常識 第1章 社会と組織	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	2	社会常識 第2章 仕事と成果	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	3	社会常識 第3章 一般知識(社会常識、日本語)	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	4	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	5	社会常識 第3章 一般知識(基礎用語、計算)	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	6	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	7	コミュニケーション 第1章 ビジネスコミュニケ～	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	8	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	9	コミュニケーション 第2章 社会人にふさわしい～	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	10	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	11	コミュニケーション 第2章 ビジネス文書の活用	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	12	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	13	ビジネスマナー 第1章 職場のマナー	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	14	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	15	ビジネスマナー 第1、2章 職場のマナー、来客応	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	16	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	17	ビジネスマナー 第3、4章 電話対応、交際業務	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	18	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	19	ビジネスマナー 第5、6章 文書類の受取、会議	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	20	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	21	ビジネスマナー 第7章 ファイリング・他	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	22	確認テスト	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	23	過去問題①	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	24	過去問題②	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	25	過去問題③	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	26	過去問題④	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	27	過去問題⑤	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	28	過去問題⑥	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	29	過去問題⑦	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	30	過去問題⑧	講義形式、テキストと問題プリントを使用

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 社会人常識マナー

W	時間	授業内容	授業方法
	31	過去問題⑨	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	32	過去問題⑩	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	33	過去問題⑪	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	34	過去問題⑫	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	35	過去問題⑬	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	36	過去問題⑭	講義形式、テキストと問題プリントを使用
	37		
	38		
	39		
	40		
	41		
	42		
	43		
	44		
	45		
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		



## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
就職実務 I	必修	114
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/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	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
田中 史歩	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>社会人としての心構えから始まり、就職活動スタートに向けての準備をしていく。就職動画教材を中心として、アウトプットとしてのワークを活用して理解と体得を目指す。</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>就職活動スタートまでに準備を整える。ディスカッションやワークを通して自己の考え方に他者目線を取り入れて成長を促し、求職登録合格を目指す。</p>
---

## (5) 成績評価方法・基準

<p>当授業への出席率80%を前提として、レポートとしてワークシートの提出と求職登録の合否により評価</p>
--

## (6) 使用教材・教具

<p>筆記用具、ノート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 I

W	時間	授業内容	授業方法
	1	実践行動学Part1	アイスブレイク マジックドア1
	2	実践行動学Part1	マジックドア2
	3	実践行動学Part1	マジックドア3
	4	実践行動学Part1	マジックドア4
	5	実践行動学Part1	マジックドア5
	6	実践行動学Part1	まとめ
	7	実践行動学Part2	アイスブレイク マジックドア1
	8	実践行動学Part2	マジックドア2
	9	実践行動学Part2	マジックドア3
	10	実践行動学Part2	マジックドア4
	11	実践行動学Part2	マジックドア5
	12	実践行動学Part2	まとめ
	13	社会人としての心構え	テキストを使用しての講義
	14	学生との違いの理解	テキストを使用しての講義
	15	コミュニケーション能力の必要性理解	テキストを使用しての講義
	16	企業が求める人材とは	テキストを使用しての講義
	17	就職活動の流れ	テキストを使用しての講義
	18	就職活動の流れ	テキストを使用しての講義
	19	グループディスカッション	グループワーク
	20	グループディスカッション	グループワーク
	21	グループディスカッション	グループワーク
	22	業種と職種	テキストを使用しての講義・個人作業
	23	業種と職種	テキストを使用しての講義・個人作業
	24	業種と職種	テキストを使用しての講義・個人作業
	25	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	26	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	27	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	28	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	29	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	30	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業

【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
	31	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	32	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	33	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	34	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	35	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	36	自己分析	テキストを使用しての講義・個人作業
	37	自己PRネタ探し	テキストを使用しての講義・個人作業
	38	自己PRネタ探し	テキストを使用しての講義・個人作業
	39	自己PRネタ探し	テキストを使用しての講義・個人作業
	40	自己PR作成	個人作業
	41	自己PR作成	個人作業
	42	自己PR作成	個人作業
	43	業界研究	講義・個人作業
	44	業界研究	講義・個人作業
	45	業界研究	講義・個人作業
	46	SDGsへの取り組みについて考える	個人作業
	47	SDGsへの取り組みについて考える	個人作業
	48	SDGsへの取り組みについて考える	個人作業
	49	企業研究	講義・個人作業
	50	企業研究	講義・個人作業
	51	企業研究	講義・個人作業
	52	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	53	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	54	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	55	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	56	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	57	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	58	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	59	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	60	進路個人面談	冬休み後の進路面談

【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
	61	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	62	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	63	進路個人面談	冬休み後の進路面談
	64	求職登録面接練習①	時間に分けてのグループ面接練習
	65	求職登録面接練習①	時間に分けてのグループ面接練習
	66	求職登録面接練習①	時間に分けてのグループ面接練習
	67	求職登録面接練習①	時間に分けてのグループ面接練習
	68	求職登録面接練習①	時間に分けてのグループ面接練習
	69	求職登録面接練習①	時間に分けてのグループ面接練習
	70	求職登録面接練習②	時間に分けてのグループ面接練習
	71	求職登録面接練習②	時間に分けてのグループ面接練習
	72	求職登録面接練習②	時間に分けてのグループ面接練習
	73	求職登録面接練習②	時間に分けてのグループ面接練習
	74	求職登録面接練習②	時間に分けてのグループ面接練習
	75	求職登録面接練習②	時間に分けてのグループ面接練習
	76	求職登録面接練習③	時間に分けてのグループ面接練習
	77	求職登録面接練習③	時間に分けてのグループ面接練習
	78	求職登録面接練習③	時間に分けてのグループ面接練習
	79	求職登録面接練習③	時間に分けてのグループ面接練習
	80	求職登録面接練習③	時間に分けてのグループ面接練習
	81	求職登録面接練習③	時間に分けてのグループ面接練習
	82	求職登録面接練習④	時間に分けてのグループ面接練習
	83	求職登録面接練習④	時間に分けてのグループ面接練習
	84	求職登録面接練習④	時間に分けてのグループ面接練習
	85	求職登録面接練習④	時間に分けてのグループ面接練習
	86	求職登録面接練習④	時間に分けてのグループ面接練習
	87	求職登録面接練習④	時間に分けてのグループ面接練習
	88	求職登録面接練習⑤	時間に分けてのグループ面接練習
	89	求職登録面接練習⑤	時間に分けてのグループ面接練習
	90	求職登録面接練習⑤	時間に分けてのグループ面接練習



## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
商業簿記	必修	90
対象学科・学年		
販売マーケティング学科1年/美容・スキンケアアドバイザー学科1年/ビジネスライセンス学科	対面授業のみ実施	

## (2) 担当教員

教員名	実務経験の有無
田中 史歩	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>企業会計における基本的な財務知識となる簿記を学ぶことで企業経営につなげていく。また、計算能力を高めることにより、経営力につなげていく。検定試験合格を目指していく。</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>全国経理教育協会主催 簿記能力検定試験3級 合格</p>
---------------------------------

## (5) 成績評価方法・基準

<p>当授業への出席率80%を前提として、①検定試験の結果、②模擬試験結果を踏まえて総合的に評価していく。</p>
---

## (6) 使用教材・教具

<p>全経簿記能力検定試験公式テキスト・問題集(ネットスクール出版)、電卓</p>
---

## (7) 授業にあたっての留意点

<p>なし</p>
-----------

## (8) その他

<p>なし</p>
-----------

【別紙】

# 授 業 計 画 書

 科目名 **商業簿記**

W	時間	授業内容	授業方法
1	1	学習・検定動機付け	担当講師の自己紹介、運営方針、目標設定
	2	身の回りの簿記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	3	身の回りの簿記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
2	4	身の回りの簿記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	5	身の回りの簿記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	6	仕訳と転記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
3	7	仕訳と転記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	8	仕訳と転記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	9	仕訳と転記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
4	10	仕訳と転記	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	11	現金と預金	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	12	現金と預金	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
5	13	現金と預金	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	14	商品売買	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	15	商品売買	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
6	16	商品売買	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	17	その他の費用と収益	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	18	決算の手続き(1)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
7	19	決算の手続き(1)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	20	その他の債権債務	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	21	その他の債権債務	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
8	22	その他の債権債務	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	23	その他の債権債務	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	24	一時的な処理	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
9	25	一時的な処理	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	26	有価証券と有形固定資産	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	27	有価証券と有形固定資産	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
10	28	有価証券と有形固定資産	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	29	有価証券と有形固定資産	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	30	有価証券と有形固定資産	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習

【別紙】

# 授 業 計 画 書

科目名 **商業簿記**

W	時間	授業内容	授業方法
11	31	株式の発行	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	32	株式の発行	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	33	決算の手続き(2)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
12	34	決算の手続き(2)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	35	決算の手続き(2)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	36	決算の手続き(2)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
13	37	決算の手続き(2)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	38	決算の手続き(2)	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	39	精算表・財務諸表	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
14	40	精算表・財務諸表	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	41	精算表・財務諸表	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
	42	精算表・財務諸表	テキスト・プリントを使用した講義、問題演習
15	43	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	44	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	45	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
16	46	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	47	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	48	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
17	49	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	50	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	51	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
18	52	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	53	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
	54	対策問題	対策プリントにて問題演習・解説
19	55	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	56	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	57	解説	過去問題を使用して解説
20	58	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	59	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	60	解説	過去問題を使用して解説



【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 商業簿記

W	時間	授業内容	授業方法
21	61	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	62	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	63	解説	過去問題を使用して解説
22	64	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	65	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	66	解説	過去問題を使用して解説
23	67	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	68	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	69	解説	過去問題を使用して解説
24	70	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	71	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	72	解説	過去問題を使用して解説
25	73	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	74	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	75	解説	過去問題を使用して解説
26	76	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	77	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	78	解説	過去問題を使用して解説
27	79	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	80	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	81	解説	過去問題を使用して解説
28	82	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	83	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	84	解説	過去問題を使用して解説
29	85	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	86	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	87	解説	過去問題を使用して解説
30	88	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	89	模擬試験	過去問題を使用して問題演習
	90	解説	過去問題を使用して解説

## (1) 基本情報

科目名	必修・選択	授業時間総数
色彩学	選択	78
対象学科・学年	授業形態	
販売・マーケティング学科2年/美容・スキンケアアドバイザー学科販売コース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
平馬 みどり	有
実務経験の職種と業務内容【実務経験有の場合のみ記載】	
美容業界・販売・営業・インストラクター	

## (3) 授業概要

<p>色のはたらきを始め光、色の表示、色の心理、調和を学び 実践としての活用方法を学ぶ</p> <p>24名 検定日6月23日(日)</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>色彩能力検定3級取得</p>
-------------------

## (5) 成績評価方法・基準

<p>課題、小テスト、授業態度</p>
---------------------

## (6) 使用教材・教具

<p>色彩検定公式テスト、色彩検定本試験対策問題</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
1W	1	テキスト 6-18	解説
	2		解説
	3		解説
	4	テキスト 19-38	解説
	5		解説
	6		解説
2W	7	テキスト 39-67 明度・彩度小テスト トーンの概念図小テスト	解説
	8		解説
	9		解説
	10		解説
	11		解説
	12		解説
3W	13	模擬問題	小テスト
	14	模擬問題	小テスト
	15	模擬問題	小テスト
	16	模擬問題	小テスト
	17	模擬問題	小テスト
	18	PCCSカラーダイヤル作成	演習
4W	19	テキスト 68-85	講義・演習
	20	テキスト 68-85	講義・演習
	21	テキスト 68-85	講義・演習
	22	テキスト 68-85	講義・演習
	23	テキスト 68-85	講義・演習
	24	テキスト 68-85	講義・演習
5W	25	テキスト 85-97	講義・演習
	26	テキスト 85-97	講義・演習
	27	テキスト 85-97	講義・演習
	28	テキスト 85-97	講義・演習
	29	テキスト 85-97	講義・演習
	30	テキスト 85-97	講義・演習

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 色彩学

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

【別紙】

## 授 業 計 画 書

科目名 色彩学

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