

仙台総合ビジネス公務員専門学校 令和6年度 実務経験のある教員等による授業科目一覧

学科名(修業年限)		ファッションビジネス科(1年)		
黄色表示の授業科目は実務経験のある教員等による授業科目				
専攻名	全専攻			
1年次				
授業科目名	単位時間数	実務経験教員	シラバスページ番号	
ビジネスソフト実習(1)	60		1	
ビジネスマナー	60		2	
キャリアデザイン(1)	60		3	
ディスプレイ研究(VMD)	60	○	4	
ショップマネジメント	60	○	5	
ショップ運営(1)	60		6	
POP広告(1)	60	○	7	
カラーコーディネート(1)	60	○	8	
ラッピング(1)	60	○	9	
小売業の種類	60	○	10	
マーチャンダイジング	60	○	11	
ストアオペレーション	60	○	12	
マーケティング	60	○	13	
販売・経営管理	60	○	14	
ファッション販売	60	○	15	
ファッションビジネス	60	○	16	
ファッションマテリアル	60	○	17	
ファッションメイキング(1)	60	○	18	
総合学習(1)	60		19	

学科名(修業年限)		販売ビジネス科(2年)		
黄色表示の授業科目は実務経験のある教員等による授業科目				
コース名	ファッションアドバイザー			
2年次				
授業科目名	単位時間数	実務経験教員	シラバスページ番号	
ビジネスソフト実習(2)	60		20	
キャリアデザイン(2)	60		21	
ショップ運営(2)	60		22	
ラッピング(2)	60	○	23	
接客ロールプレイング	30		24	
POP広告(2)	60	○	25	
広告制作	60		26	
カラーコーディネート(2)	60	○	27	
サービス接遇	60	○	28	
ビジネス総合英語	60	○	29	
ネットショップ	60	○	30	
販売士演習	30	○	31	
業界研究	60		32	
ユニバーサルサービス	30	○	33	
簿記原理	60	○	34	
ファッションワーク	30		35	
ファッションメイキング(2)	60	○	36	
小売業計算実務	60		37	
ファッションビジネス/販売演習	30	○	38	
ナチュラルビューティアドバイザー	30	○	39	

学科名(修業年限)		販売ビジネス科(2年)		
黄色表示の授業科目は実務経験のある教員等による授業科目				
コース名	ショップマネジメント			
2年次				
授業科目名	単位時間数	実務経験教員	シラバスページ番号	
ビジネスソフト実習(2)	60		20	
キャリアデザイン(2)	60		21	
ショップ運営(2)	60		22	
ラッピング(2)	60	○	23	
接客ロールプレイング	30		24	
POP広告(2)	60	○	25	
広告制作	60		26	
カラーコーディネート(2)	60	○	27	
サービス接遇	60	○	28	
ビジネス総合英語	60	○	29	
ネットショップ	60	○	30	
販売士演習	30	○	31	
業界研究	60		32	
ユニバーサルサービス	30	○	33	
簿記演習	120	○	40	
小売業計算実務(2)	60		41	
経営シミュレーション	30		42	
マーケティング・ビジネス実務	30		43	

実務経験教員総単位時間数合計 1,560

授業科目名	ビジネスソフト実習(1)		担当者名	川村 浩之			
			実務経験				
教科書	30時間でマスター Word2016 文書処理能力検定試験 過去問題集	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数	ファッションビジネス科	1年	通年	必修	実習
		60					
授業概要	社会人として必要なビジネススキルであるWordの基本を学び、シーンに合わせて使い分けられる技術を習得。全国経理教育協会主催 文書処理(ワープロ)能力検定試験対策。						
学習到達目標	文書処理能力検定試験1～3級の取得						
評価方法	出席・授業態度・試験など総合評価とする						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	オリエンテーション			自己紹介、10分間入力			
2	Wordの基本と入力			基本の入力(単語・記号・手書き入力)			
3	文章の入力			例題を使い文章入力に慣れる			
4	基本機能を使用した課題の作成			例題、実習問題			
5	編集機能の活用			例題を作成しながら基本的な編集機能を学ぶ			
6							
7	スペルチェックとオートコレクト機能			文字カウント、箇条書きの使用方法を学ぶ			
8	表の作成			Wordでの表の作成、文書を作成する			
9							
10	文書課題の作成			実習問題			
11	3級対策 ・過去問題集より抜粋 ・入力と文書作成実施			検定試験へ向けた対策 試験形式で計測をし、技術を早さを向上させる			
12							
13							
14							
15	前期末テスト						
16	図の挿入とクリップアート ・クリップアートを使用した課題作成 ・ワードアートと図形描画			文書へ図の挿入、レイアウト ワードアートや図形描画の使用 方法 例題を使い活用方法を学ぶ			
17							
18							
19	課題作成			実習問題			
20	2級対策 ・過去問題より抜粋 ・筆記問題、入力、文書作成対策			検定試験へ向けた対策 試験形式で計測をし、技術を早さを向上させる			
21							
22							
23							
24	差し込み印刷			同一文書に一括して文章を挿入する方法を学ぶ			
25	検定対策 ・1～3級過去問より抜粋			検定試験へ向けた対策 試験形式で計測をし、技術を早さを向上させる			
26							
27							
28							
29	後期末試験対策						
30	後期末試験						

授業科目名	ビジネスマナー(1)		担当者名	佐藤 僚			
			実務経験				
教科書	社会人常識マナー検定テキスト 2級・3級	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		時間数					
授業概要	企業・社会の仕組みを理解し仕事をする上で必要とされるビジネスマナーを身につける						
学習到達目標	社内外問わず円滑なコミュニケーションを取れるようになるため実習を通じて理解を深める						
評価方法	出席、授業態度、学期末試験など総合評価とする						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	社会常識分野 社会と組織 3級			社会人として必要な常識を理解する			
2	社会常識分野 社会と組織 2級			リーダーシップに必要な意識と能力を理解する			
3	社会常識分野 仕事と成果 3級			組織目標と個人目標について理解する			
4	社会常識分野 仕事と成果 2級			仕事を果たす意味合いと重要性を理解する			
5	社会常識分野 一般知識 3級			政治・法律・経済用語を理解する			
6	社会常識分野 一般知識 2級			国民義務の社会保障制度を理解する			
7	社会常識分野 ビジネス計算 3級			計算能力、計算力を身につける			
8	コミュニケーション分野 仕事の成果と人間関係 2級			信頼される行動を学び理解する			
9	コミュニケーション分野 コミュニケーションとは 3級			円滑なコミュニケーションを理解する			
10	コミュニケーション分野 上手なコミュニケーションのコツ 2級			「伝える」「伝わる」に違いを学ぶ			
11	コミュニケーション分野 良い人間関係のコミュニケーション 3級			身だしなみ立ち振る舞いのポイントを理解する			
12	コミュニケーション分野 社外の人への言葉遣い 2級			尊敬語、謙譲語の違いを理解する			
13	コミュニケーション分野 状況に合わせた話し方 3級			分かりやすい話し方を理解する			
14	コミュニケーション分野 社外文書と形式 2級			社外文書の種類と目的を理解する			
15	前期末試験						
16	コミュニケーション分野 ビジネス文書の特徴と重要性 3級			情報に合わせたグラフを適切に選択する			
17	コミュニケーション分野 ビジネスメール 2級			メールの特性や作成ルールを理解する			
18	ビジネスマナー分野 職場のマナー3級			職場のマナーとは何か理解する			
19	ビジネスマナー分野 来客対応 2級			名刺の重要性を理解し授受をできるようにする			
20	ビジネスマナー分野 来客対応 3級			来客対応の意義と重要性を理解する			
21	ビジネスマナー分野 来客対応 2級			訪問のマナーの重要性を認識する			
22	ビジネスマナー分野 来客対応 3級			受付でさまざまな状況に対応できるようにする			
23	ビジネスマナー分野 電話対応 2級			電話を掛ける基本手順を理解する			
24	ビジネスマナー分野 電話対応 3級			伝言メモを正確に書けるようにする			
25	ビジネスマナー分野 交際業務 2級			慶事の種類と知識を理解する			
26	ビジネスマナー分野 交際業務 3級			交際業務の重要性を理解する			
27	ビジネスマナー分野 会議 2級			会議の目的を理解する			
28	ビジネスマナー分野 文書類の受け取りと発送・他 3級			文書の取り扱い発送業務を理解する			
29	ビジネスマナー分野 ファイリング・他 2級			共通資料の有効活用、押印の知識を理解する			
30	後期末試験						

授業科目名	キャリアデザイン(1)		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	勝つための就職ガイド SUCCESS	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数					
		60	ファッションビジネス科	1年	通年	必修	講義・実技
授業概要	希望通りの就職先を決めるための準備を早期の段階から行う。						
学習到達目標	1年次後半から始まる終息活動に乗り遅れることのないよう入学時から「就職」を意識させた授業をい行い、希望職種へ就けるよう能力、スキルを高める。						
評価方法	出席、授業態度、テスト等、総合的に評価する						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	1.就職活動の準備とスタート ①就職活動の心構え						
2							
3	1.就職活動の準備とスタート ②就職活動の流れ						
4							
5	2.自分と職業を理解する ①自分自身を知る						
6							
7							
8							
9	2.自分と職業を理解する ②職業を知る						
10							
11							
12	2.自分と職業を理解する ③企業を知る						
13							
14							
15	2.自分と職業を理解する ④志望動機						
16	3.情報収集・企業研究 ①情報収集のポイント						
17							
18	3.情報収集・企業研究 ②企業研究の方法						
19							
20							
21	4.作成書類 ①履歴書の書き方						
22	4.作成書類 ①エントリーシートの書き方						
23	5.就職試験 ①就職試験のマナー						
24	5.就職試験 ②面接試験対策						
25							
26							
27							
28	6.就職試験 ③グループディスカッション						
29							
30	7.模擬就職試験						

授業科目名	ディスプレイ研究(VMD)		担当者名	相田 志			
			実務経験	アパレル企業でVMDトレーナーの経験が有る。			
教科書	売上げにつながるディスプレイ 店長とスタッフのための 売り場づくり	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数					
60							
授業概要	近年アパレル業界で注目されている、マーチャндаイジングの分野を実際に売場で展開するVMDの基礎知識を習得する。物づくりと連動した売り場作りの重要性を理解し、実践につながる専門的な知識を身に付ける。						
学習到達目標	VMDの基礎的な用語と売場づくりのために必要な知識の習得						
評価方法	前期・後期末試験、VMDBOX制作、ショッピングリサーチにおける資料提出						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	ディスプレイにおける大切な役割			《基本編》			
2	5感を活かした売場づくり			ディスプレイの必要性を理解する			
3	マズローの購買心理を学ぶ			MDとディスプレイの関係を理解し			
4	ターゲットを明確にした売場づくり			物づくりと売場づくりの関係をを理解する			
5	ディスプレイの目的、季節を意識したディスプレイ			季節やイベントに合わせたディスプレイが			
6	26週MD計画とディスプレイの関係			行われていることを理解する			
7	ディスプレイ用語と役割(VP・PP・IP)			専門用語を身に付ける			
8	ショッピングリサーチ(パルコ)			実際のショップをリサーチすることで			
9	ショッピングリサーチ発表会			ディスプレイの必要性を理解する			
10	お客様導線を考えた売場の作り方			売り場の什器は位置と全体の構成を考えることで			
11	ゾーニングと分類方法			お客様がどのように回遊するかを理解する			
12	売り場を構成しよう(売場づくりとディスプレイ配布)						
13	適正在庫と見せ方。商品量の違いで見え方が変わる			計数知識を理解することで			
14	入店率を上げる方法			適せ在庫と単価アップの売り場づくりを知る			
15	買上率・客単価を上げる方法						
16	売り場は商品の特徴・魅力を伝える場			《応用編》			
17	VMDで「見せ場」「探し場」「買い場」を作る			具体的な売り場づくりの理解を深める			
18	ショッピングリサーチ(S-PAL)			プロ目線を持って良い売り場、			
19	ショッピングリサーチ発表会			改善点のある売り場の違いを理解する			
20	売場は商品の特徴・魅力を伝える場			集客力のある売り場とはどのような			
21	VMDで「見せ場」「探し場」「買い場」を作る			売り場か理解する			
22	第一印象で入りやすさが決まる			店頭的重要性を理解することで			
23	「誰か」に選ばれる店づくり			選ばれる店づくりを理解する			
24	クリスマスディスプレイリサーチ(ショッピングリサーチ)			2023クリスマスディスプレイの傾向をリサーチする			
25	クリスマスディスプレイ制作①			ボックスでディスプレイを体験することで			
26	クリスマスディスプレイ制作②			空間の使い方、バランスを学ぶ			
28	売り場の動線を考える			坪効率を上げるために売場全体を			
29	デッドスペースを蘇らせる			効率よく使う方法を身に付ける			
30	まとめ			まとめ			

授業科目名	ショップマネジメント		担当者名	伊藤 洋			
			実務経験	アパレル業界において講義・現場実践の経験がある			
教科書	セレクトショップ運営入門 店の個性を生かし続ける 48のキーワードと実践術	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	ファッションビジネス科	1年	通年	必須	講義・実習
60							
授業概要	実際に自分の店を作ることをテーマとしマーケティング技法、立地、商品構成、スタッフ管理、収支計算、広告宣伝方法を体験し、シフト表制作や店内ディスプレイ構成、接客技法を身に付ける。						
学習到達目標	シフト表制作、店内ディスプレイ構成、接客方法						
評価方法	出席、授業態度、課題、総合的に評価する						
時数	授業内容		到達目標・学習課題など				
1	授業の予定・目的・就活について		自己紹介、授業のスケジュール説明				
2	アパレルショップの形態		路面店、テナントの違い。それぞれのメリット、デメリット				
3	"						
4	自分のオリジナルショップ企画						
5	"		どこに、どんな商品の店を出すかを考える。				
6	"						
7	ショップのマーケティング①						
8	"						
9	ショップのマーケティング②						
10	"						
11	ショップのマーケティング③						
12	"						
13	マーケティングまとめ						
14	"						
15	"						
16	商品構成と仕入法						
17	"						
18	スタッフ管理①		スタッフ数と人件費の計算。				
19	"						
20	スタッフ管理②		シフト表作成。				
21	"						
22	"						
23	店内ディスプレイ		商品陳列方法				
24	"						
25	"						
26	自分のお店の企画書作成・まとめ		オリジナルショップのまとめ				
27	"						
28	"						
29	"						
30	"						

授業科目名	ショップ運営(1)		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	2						
	時間数						ファッションビジネス科
60							
授業概要	販売士検定学習の実践として、立地、店舗設営、商品計画、広告、集客・販売、報告分析、改善を繰り返しながら販売のプロとなるための基本を学び、実践します。PDCAサイクルを基に利益・売上アップの為の店舗運営に取り組む。						
学習到達目標	ショップ運営の基本を身につける						
評価方法	シミュレーション経営の実践からの成績と出席率、必須条件の行動実施報告書提出による考査で評価します。						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	会社づくりの流れ						
2	ショップをつくろう						
3	マーケティングをしよう						
4	事業計画書をつくる(費用の計算と売上・利益の予測)						
5	仕入をする/商品製造をする						
6	効果的な広告・宣伝						
7	実際に販売してみよう						
8	ビジネスに関する心構えとマナー						
9	決算書を作成する(利益はいくらか計算しよう)						
10	店づくり業務						
11	接客業務						
12	マネジメント業務						
13	在庫管理業務						
14	売上管理業務						
15	実店舗オープン(活動に振り返りと社会貢献度チェック)						

授業科目名	POP広告(1)		担当者名	生内 宏子			
			実務経験	講義・後援・現場実践の経験がある。			
教科書	(社)公開経営指導協会学科 テキスト 実技ワークブック	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数					
		60	ファッションビジネス科	1年	通年	必須	実習
授業概要	POP広告の基礎的な制作における技術を学習しながら、POP検定合格を目標を目指す。						
学習到達目標	POP広告クリエイター技能審査試験合格						
評価方法	課題、テスト、出席率にて評価						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	POP広告の役割について			いろいろな種類を確認			
2	POP広告の役割について						
3	ソフトペン(角マジック、丸マジック)の使い方			2種類の使い方の違いを覚える			
4	ソフトペン(角マジック、丸マジック)の使い方						
5	POP文字(漢字、ひらがな、カタカナ、欧文、数字)の練習			大きさと太さを揃える			
6	POP文字(漢字、ひらがな、カタカナ、欧文、数字)の練習						
7	POP広告のレイアウト(プライスカード)			鉛筆と定規を使い、字の割り付けをする			
8	POP広告のレイアウト(プライスカード)						
9	POP広告のレイアウト(ショーカード)			鉛筆と定規を使い、字の割り付けをする			
10	POP広告のレイアウト(ショーカード)						
11	POP広告のレイアウト(ポスター的POP)			鉛筆と定規を使い、字の割り付けをする			
12	POP広告のレイアウト(ポスター的POP)						
13	キャッチフレーズ等コピーの作り方			長すぎず、わかりやすく、見やす			
14	キャッチフレーズ等コピーの作り方						
15	季節的色彩について			四季折々に合う色使いを			
16	季節的色彩について						
17	アイキャッチャー(イラスト、カット等)の入れ方			チャッチーなPOPをめざす			
18	アイキャッチャー(イラスト、カット等)の入れ方						
19	飾り罫の作り方			見やすいPOPをめざす			
20	飾り罫の作り方						
21	サービスサインの制作			プライスとは違う目的を理解			
22	サービスサインの制作						
23	POP用紙の種類			素材と形の理解			
24	POP用紙の種類						
25	用途別POP広告の理解			場所や付け方の違いを理解			
26	用途別POP広告の理解						
27	季節POPの見学とレポート			特に消費の多い年末のPOPを調査			
28	季節POPの見学とレポート						
29	POP検定の傾向と対策(知識問題、実技)			過去問題による検定対策			
30	まとめ						

授業科目名	カラーコーディネート(1)		担当者名	早坂宏美			
			実務経験	講義・講演・現場実践・審議員の経験がある。			
教科書	AFT色彩検定公式テキスト3級 AFT色彩検定2、3級過去問題集	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数					
60							
授業概要	色彩検定3級合格を目指し、色彩学の基本的な定義を修得する						
学習到達目標	定義に基づき、実習により販売における店舗や商品のカラーコーディネートが実践できることを目標とする						
評価方法	試験、課題、平常点の総合評価						
時数	授 業 内 容			到達目標			
1	色とは何か			色がなぜ見えるのかを理解する			
2	光と色 ①視覚現象②照明の色			視覚のしくみと照明の色を理解する			
3	光と色 ②混色			光と物の色の混色原理を理解する			
4	色の表示 ①色の分類と三属性			色相、明度、彩度の分類を習得する			
5	色の表示 ②PCCS表色系			PCCSの定義を理解する①			
6	色の表示 ③PCCS表色系の三属性表記			PCCSの定義を理解する②			
7	色彩心理 色の心理効果			色相による心理効果の違いを理解する			
8	色彩心理 色の視覚効果①			色相による色の見え方の違いを理解する			
9	色彩心理 色の視覚効果②			三属性による知覚効果の違いを理解する			
10	配色調和①			色相配色を習得する			
11	配色調和②			トーン配色を習得する			
12	配色調和③			その他の配色を習得する			
13	配色イメージ			イメージと色の関係を習得する			
14	ファッションと色彩			ファッションの色彩と流行色を理解する			
15	インテリアと色彩			インテリアの色彩を理解する			
16	インテリアの色彩と心理効果			インテリア色彩の感情効果を理解する			
17	日本と他国の慣用色名			色の名前由来について理解する			
18	これまでの復習とまとめ			全体を網羅し理解を深める			
19	色彩検定対策①			過去問題と解説			
20	色彩検定対策②			過去問題と解説			
21	色彩検定対策③			過去問題と解説			
22	販売におけるカラーコーディネート①商品の配色			定義の理解と配色演習により習得する			
23	販売におけるカラーコーディネート①商品の配色			配色演習により習得する			
24	販売におけるカラーコーディネート②ディスプレイの配色			定義の理解と配色演習により習得する			
25	販売におけるカラーコーディネート②ディスプレイの配色			配色演習により習得する			
26	販売におけるカラーコーディネート③店舗空間の色			定義の理解と配色演習により習得する			
27	販売におけるカラーコーディネート③店舗空間の色			配色演習により習得する			
28	販売におけるカラーコーディネート④服飾の色			定義の理解と配色演習により習得する			
29	販売におけるカラーコーディネート④服飾の色			配色演習により習得する			
30	授業のまとめ						

授業科目名	ラッピング(1)		担当者名	上田 佳子			
			実務経験	現場実践の経験がある。			
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	2						
	時間数						ファッションビジネス科
授業概要	ショップサービスに不可欠であるギフト需要に対応するため、ラッピングの基礎とディスプレイへの応用を身に付けることを目的とする。						
学習到達目標	販売員として必要なラッピングの技術を身に付ける。						
評価方法	実技試験、出席状況、受講態度						
時数	授 業 内 容		到達目標				
1	ガイダンス 合わせ包みの練習と十字かけリボン		ハサミ、カッターなど持参すること				
2	紙取りの方法と道具の使い方 合わせ包み基本と十字かけラッピング						
3	ディスプレイ見学 母の日						
4	アレンジラッピング1						
5	アレンジラッピング2						
6	アレンジラッピング3						
7	アレンジラッピング4						
8	アレンジラッピング5		近隣店舗での見学				
9	アレンジラッピング6						
10	アレンジラッピング7						
11	百貨店見学 ギフト売り場						
12	斜め包みの基本と熨斗の知識		物産展など				
13	贈答の歴史について						
14	慶弔の知識とその応用						
15	前期試験						
16	アレンジラッピング8						
17	アレンジラッピング9						
18	アレンジラッピング10						
19	リボンアレンジの基礎						
20	リボンアレンジの応用						
21	百貨店見学 ハロウィンディスプレイ						
22	アレンジラッピング11						
23	アレンジラッピング12						
24	ショールーム見学						
25	百貨店見学 クリスマスとギフト売り場						
26	オリジナルラッピング1						
27	オリジナルラッピング2						
28	ディスプレイ見学バレンタインデー						
29	オリジナルラッピング3						
30	後期試験						

授業科目名	小売業の種類		担当者名	山下 健二			
			実務経験	小売業界において、講義・後援・現場実践の経験がある。			
教科書	販売士ハンドブック(基礎編) (株)キャリアック	単位数 4	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
	販売士検定2、3級問題集 税務経理協会 他	時間数 60					
	授業概要	小売業の基本的な役割や仕組みを習得する					
学習到達目標	リテールマーケティング(販売士)検定2級、3級取得						
評価方法	出席、授業態度を総合的に評価する						
時数	授 業 内 容			到達目標			
1	流通における小売業の基本			3級テキスト&問題集			
2	"						
3	組織形態別小売業の基本						
4	"						
5	"						
6	店舗形態別小売業の基本的役割						
7	"						
8	"						
9	商業集積の基本						
10	"						
11	問題演習						
12	問題演習						
13	過去問対策						
14	過去問対策						
15	過去問対策						
16	流通と小売業の役割			2級テキスト&問題集			
17	"						
18	組織形態別小売業の運営特性						
19	"						
20	"						
21	店舗形態別小売業の運営特性						
22	"						
23	"						
24	中小小売業の課題と商業集積の方向性						
25	"						
26	問題演習						
27	問題演習						
28	過去問対策						
29	過去問対策						
30	過去問対策						

授業科目名	マーチャンダイジング		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験	販売業界にて実務経験あり。			
教科書	販売士ハンドブック(基礎編) (株)キャリアック	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
	販売士検定2、3級問題集 税務経理協会	時間数	ファッションビジネス科	1年	通年	必須	講義・実技
時間数	60						
授業概要	小売業の利益に直結する商品の定義や価格設定の他、仕入・発注・物流・在庫管理、コンビニエンスストアの商品構成の特徴やPOSシステムの活用方法など、「売れる商品を、売れる時に、売れる量を仕入れる」方法を学習。						
学習到達目標	リテールマーケティング(販売士)検定2級、3級取得						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	商品とは						
2	商品の分類と本体要素						
3	マーチャンダイジングの基本						
4	コンビニエンスストアにおけるマーチャンダイジング						
5	商品計画の基本と棚割						
6	販売計画策定の基本知識						
7	仕入計画の基本と仕入先・仕入方法						
8	発注・物流の基本						
9	価格設定の基本						
10	利益の構造						
11	在庫管理の基本						
12	販売管理の基本知識						
13	POSシステムの活用						
14	リテールマーケティング(販売士)検定3級 問題演習						
15	リテールマーケティング(販売士)検定3級 問題演習						
16	マーチャンダイジングにおける商品コンセプト						
17	マーチャンダイジングとは何か						
18	サプライチェーンと情報化						
19	マーチャンダイジングのIT活用						
20	消費財の分類と仕入計画						
21	プロダクトライフサイクルと仕入計画						
22	戦略的商品計画の立案						
23	棚割システムの活用方法						
24	売価設定の方法						
25	商品管理						
26	商品回転率と単品管理						
27	販売管理と予算管理						
28	損益分岐売上高の計算方式						
29	POSシステムの活用						
30	リテールマーケティング(販売士)検定2級 問題演習						

授業科目名	ストアオペレーション		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験	販売業界にて実務経験あり。			
教科書	販売士ハンドブック(基礎編) (株)カリアック 販売士検定2、3級問題集 税務経理協会	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	ファッションビジネス科	1年	通年	必須	講義・実技
時間数		60					
授業概要	商品を発注してから、荷受、検収、売場の棚への補充までの一連の知識を学習。3Sによるクリンリネス、レジの準備やミーティング、商品の包装やかけ紙、進物、接客技術なども習得。						
学習到達目標	リテールマーケティング(販売士)検定2級、3級取得						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	効率的な店舗運営のための開店準備						
2	さまざまな役割を担うレジ係						
3	レジ業務の具体例						
4	リーダーの資質が問われるミーティング/身だしなみ						
5	荷受、検収と補充(リセット)の基本						
6	残らず切らさずが発注の基本						
7	メンテナンス業務の基本						
8	顧客の満足度の高める包装						
9	さまざまなしきたりのある和式進物包装						
10	見やすく、選びやすいディスプレイ						
11	ディスプレイの種類①陳列器具によるパターン						
12	ディスプレイの種類②販売方法によるパターン						
13	ファッション衣料品業界のディスプレイ技術						
14	リテールマーケティング(販売士)検定3級 問題演習						
15	リテールマーケティング(販売士)検定3級 問題演習						
16	顧客満足度を向上させるストアオペレーション						
17	売上と利益向上のためのストアオペレーション						
18	発注システムの運用と管理						
19	プロダクトライフサイクルの特性と小売業の対応						
20	商品の前出し作業・補充						
21	売場でのディスプレイの方法						
22	棚卸と在庫管理						
23	レジチェッカーの役割						
24	補充型陳列(オープンストック)						
25	フェイスとフェイスング						
26	補充型陳列						
27	ビジュアルマーチャンダイジングの(VMD)への取り組み						
28	レイバースケジューリングプログラム						
29	人時生産性・労働分配率						
30	リテールマーケティング(販売士)検定2級 問題演習						

授業科目名	マーケティング		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験	販売業界にて実務経験あり。			
教科書	販売士ハンドブック(基礎編) (株)キャリアック	単位数 4	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
	販売士検定2、3級問題集 税務経理協会	時間数 60	ファッションビジネス科	1年	通年	必須	講義・実技
授業概要	マーケティングの4Pであるプロダクト(商品)、プロモーション(販売促進)、プライス(価格)、プレイス(立地)など、小売業の経営に欠かせない知識を学習。						
学習到達目標	リテールマーケティング(販売士)検定2級、3級取得						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	小売業のマーケティングの基本						
2	"						
3	顧客満足経営の基本						
4	"						
5	商圈の設定と出店の基本						
6	"						
7	リージョナルプロモーション(売場起点の境域型購買促進)の基本						
8	"						
9	"						
10	顧客志向型売場づくりの基本						
11	"						
12	問題演習						
13	問題演習						
14	過去問対策						
15	過去問対策						
16	リテールマーケティング戦略の考え方						
17	"						
18	リテールマーケティング戦略の実施方法						
19	"						
20	顧客戦略の展開方法						
21	リージョナルプロモーションの企画と実践						
22	"						
23	商圈分析ならびに出店戦略の立案						
24	"						
25	店舗(業態)開発の手順と実践						
26	"						
27	問題演習						
28	問題演習						
29	過去問対策						
30	過去問対策						

授業科目名	販売・経営管理		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験	販売業界にて実務経験あり。			
教科書	販売士ハンドブック(基礎編) (株)キャリアック 販売士検定2、3級問題集 税務経理協会	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
時間数	60						
授業概要	販売員の役割の基本、販売員の法令知識、小売業の計数管理、店舗管理の基本。						
学習到達目標	リテールマーケティング(販売士)検定2級						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	販売員の役割の基本						
2	"						
3	販売員の法令知識						
4	"						
5	"						
6	計数管理の基本						
7	"						
8	店舗管理の基本						
9	"						
10	"						
11	問題演習						
12	問題演習						
13	過去問対策						
14	過去問対策						
15	過去問対策						
16	販売管理者の法令知識						
17	"						
18	"						
19	販売事務管理に求められる経営分析						
20	"						
21	小売業の組織体制と従業員管理						
22	"						
23	"						
24	店舗施設などの維持管理						
25	"						
26	問題演習						
27	問題演習						
28	過去問対策						
29	過去問対策						
30	過去問対策						

授業科目名	ファッション販売		担当者名	相田 志			
			実務経験	アパレルメーカーで仕入担当の経験がある。			
教科書	ファッション販売3級 ファッション販売2級	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数 60					
授業概要	オムニチャネル化が進む現在のファッション業界において、有店舗の今後の展望を理解するとともに、販売スタッフとしての知識を身に付ける。販売という職業を理解すると同時に、今後求められる販売スタッフの在り方を考える。						
学習到達目標	ファッション販売能力検定3級、2級取得						
評価方法	前期・後期試験、出席率						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	流行とファッションの関係。ファッション販売について			《3級》			
2	お客様に取っての店と。業種と業態			ファッション販売の基本的な知識を学ぶ			
3	販売スタッフの基本マナー			販売の基本として敬語の使い方や電話対応の基本的なマナーを身に付ける			
4	購買心理の理解						
5	包装と贈答のマナー						
6	ビジュアルマーチャンダイジングとは						
7	店の演出とVMDの役割						
8	VP、PP、IPの知識			近年注目されているVMDの基本を理解			
9	マーケティングの基礎知識			することで、有店舗ならではのショップの在り方を考える			
10	ファッション店舗のマーケティング			オムニチャネル化が進む中、有店舗に取って			
11	情報収集の目的と必要性			必要な情報収集と、使い方を理解する			
12	販売業務と付帯業務			VMDと連動したMD計画を理解する。			
13	商品管理			販売という職業に付帯する、様々な知識を身に付けることにより、実践に			
14	計数の知識			利益を得るための販売を理解する			
15	キャリアプラン			ファッションビジネスの職種を学ぶ			
16	販売スタッフに求められる資質			《2級》			
17	販売スタッフの役割と必要な情報			販売の応用編として、スタッフに求められる			
18	顧客管理術			資質と在り方を理解する			
19	お客様に関する知識			お客様と良好な関係を築くためにクレームや			
20	服飾雑貨の知識			お手入れなど専門的な知識を身に付ける			
21	クレームの対応			トータルコーディネート提案のために服飾雑貨の			
22	お手入れとお直しの知識			知識を、身に付ける			
23	売り場とVMD			入店客数、買い上げ客数のアップのための			
24	VMD計画の実施			VMDであることを理解する。計数に大きな影響を与えるVMD			
25	商品陳列の構成方法			を理解する			
26	マーチャンダイジングの知識と実践			マーチャンダイジングの重要性を理解し、前章の			
27	リテールマーチャンダイジング			VMDと連動した、計画的な物づくりを行うことで			
28	デジタルマーケティング			利益を生み出す構造を理解する			
29	店舗運営管理の基本			店舗を運営する上で必要な知識を身に付ける			
30	計数管理とコンプライアンス			コンプライアンスを理解する			

授業科目名	ファッションビジネス		担当者名	相田 志			
			実務経験	アパレルメーカーでバイヤー、商品企画の経験がある。			
教科書	ファッションビジネス I ファッションビジネス II	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数 60					
授業概要	ITの進化に伴いOEMやODMの物づくりが主流となっているファッション業界における現状を理解する。今後のファッションビジネスを予測しながら、ビジネス、物づくりという観点からアパレルメーカーの物づくりを理解する。ファッションの歴史及び変遷から今後のファッション業界を考える。						
学習到達目標	ファッションビジネス能力検定3級取得						
評価方法	前期・後期末試験・出席率						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	ファッションビジネスの特性			ファッションビジネスの概要を学ぶことで			
2	ファッション産業とファッションビジネス			ファッションビジネスの特性を理解する			
3	ファッション企業と消費者			繊維ファッション業界の基礎知識を身に付ける			
4	繊維ファッション産業の構成			ことで、アパレル製品の理解を深める			
5	ファッションビジネスの変遷						
6	消費者ニーズの多様化			ファッションビジネスを遂行する上で今後ますます			
7	消費者のファッション表現			重要となる消費者ニーズを理解する			
8	お客様の購買心理						
9	アパレル産業の概要			作り手(メーカー)と売り手(リテール)の概要を理解			
10	ファッション小売業の概要			することで川上・川中・川下の役割を理解する			
11	ファッション専門店の業態						
12	ファッションマーケティングの基礎知識			多様化する消費者ニーズに応えるために			
13	マーケティングの3Cと4P			マーケティングの知識を身に付ける			
14	マーケティング上の分類方法			ターゲティングとブランディングを理解する			
15	市場調査の基礎知識						
16	マーチャンダイジングの基礎知識			戦略的な物づくりの知識を身に付けることでファッ			
17	アパレル企業のマーチャンダイジング			ション			
18	小売企業のマーチャンダイジング			ビジネスにおける企画の重要性を理解する			
19	VMDの基礎知識			小売企業のマーチャンダイジング＝仕入計画を理解する			
20	売り場商品構成の基礎知識			VMDに連動した商品計画と店頭展開計画を学ぶ			
21	流通の機能と役割			流通の役割と機能を理解し			
22	会社に関する基礎知識			商品の流れを理解する。			
23	デザインとは何か			直前対策として、造形知識を再認識し			
24	デザイン画と製品図			検定に望む			
25	サイズの知識						
26	ファッションビジネスの変遷と環境			《2級対策》			
27	近年のファッションビジネスの動向			3級の基礎知識をもとにより深いビジネスとしての			
28	ファッション消費の変遷と現在			ファッションを理解する。			
29	ファッション産業構造			ファッション産業の構造を理解するとともに			
30	繊維産業の知識			繊維産業について学ぶ			

授業科目名	ファッションマテリアル		担当者名	相田 志			
			実務経験	アパレルメーカーで仕入担当の経験がある。			
教科書	ファッション販売2・3 ファッションビジネス2・3 スタイリングブック	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数					
		60	ファッションビジネス科	1年	通年	必修	講義
授業概要	近年のファッション販売スタッフに求められる、商品知識を身に付けることで、コミュニケーション能力の高い販売スタッフを育成する。アイテムの知識、素材の知識、ディティールの知識、副資材の知識を理解することで、FB検定造形知識、F販売検定B科目の理解を深める。						
学習到達目標	FB検定造形知識、F販売検定B科目合格						
評価方法	前期末試験・出席率						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	ファッション商品知識Ⅰ①アイテムの知識			アイテムの名称と特徴、由来をしっかりと身に付ける			
2	ファッション商品知識Ⅰ②アイテムの知識						
3	ファッション商品知識Ⅰ③インナーウェアの知識			近年出題率の高いインナーウェアを理解する			
4	ファッション商品知識Ⅰ④服飾雑貨の知識			ライフスタイル提案型ショップの取扱商品を知る			
5	ファッション商品知識Ⅰ⑤素材の種類と加工			素材の知識と名称を理解する			
6	ファッション商品知識Ⅰ⑥シルエットの知識			基本のシルエットと、トレンドとの関係を学ぶ			
7	ファッション商品知識Ⅰ⑦衣服の構成とディティール			ディティールと名称の専門知識を身に付ける			
8	ファッション商品知識Ⅰ⑧柄の種類と特徴			柄の特徴と由来を学ぶ			
9	ファッション商品知識Ⅰ⑨色彩と配色の知識			色彩とコーディネートの基本を知る			
10	ファッション商品知識Ⅰ⑩サイズの知識			メンズ、レディースのサイズ表示を理解する			
11	ファッション商品知識Ⅰ⑪商品の品質管理			品質管理について学ぶ			
12	ファッション商品知識Ⅰ⑫副資材の知識			副資材の知識と用途を学ぶ			
13	ファッション商品知識Ⅱ①衣類のお手入れ			商品のお手入れの方法を学び実践備える			
14	ファッション商品知識Ⅱ②お直し			既製服におけるお直しの可否を理解する			
15	ファッション商品知識Ⅱ③素材の知識			素材の知識の理解を深める			
16	ファッション商品知識Ⅱ③アイテムの知識			アイテムの知識とトレンドの関係を理解する			
17	ファッション商品知識Ⅱ④配色の基本技術			カラーコーディネート理論とイメージを学ぶ			
18	ファッション商品知識Ⅱ⑤副資材の知識			副資材におけるファッションの役割を知る			
19	ファッション商品知識Ⅱ⑥サイズの知識			インポートを含むサイズの知識を理解する			
20	ファッション商品知識Ⅲ①ファッション文化とデザイン文化			ファッション史を学ぶ			
22	ファッション商品知識Ⅲ②服飾史の基礎知識			時代における服飾史を学ぶ			
23	ファッション商品知識Ⅲ③アパレル企業のスタイリング計画			アパレル企業のMD計画を理解する			
24	ファッション商品知識Ⅲ④アパレル部門の商品知識			商品知識の理解を深める			
25	ファッション商品知識Ⅲ⑤服飾雑貨の商品知識			服飾雑貨の名称を知る			
26	ファッション商品知識Ⅲ⑥素材の専門知識			素材の専門知識と特徴を理解する			
27	ファッション商品知識Ⅲ⑦アパレルデザイン提案の理解			アパレルデザインの提案とトレンドを理解する			
28	ファッション商品知識Ⅲ⑧デザインディレクション			デザインが出来るまでの流れを学ぶ			
29	ファッション商品知識Ⅲパターンメイキング			パターンメイキングの基本を理解する			
30	ファッション商品知識Ⅲファッションエンジニアリング			CAD、CAMの基礎知識			

授業科目名	ファッションメイキング(1)		担当者名	土門真理子			
			実務経験	ファッションデザイン業界、アパレル業界の経験がある。			
教科書	スタリングブック (グラフィック社)	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数	ファッションビジネス科	1年	通年	必修	実技・講義
60							
授業概要	ファッションに関する基本的な知識と技術を習得。基本的なスタイル画の描き方、アクセサリーや小物の制作をする。						
学習到達目標	アパレル業界で必要とされる商品の知識や工程作業への意識を持ち、自ら考え、状況に応じて行動できる						
評価方法	出席、授業態度、実技(作品)など総合的に評価します。						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	オリエンテーション			授業内容の進め方の説明			
2	ファッションスタイリング			シーズンスタイリング事例をシュミレーションします			
3	スタイル画 ①女性8頭身骨組み・肉付け			女性8頭身骨組～着装まで描き方を学習します。			
4	②顔の部位の描き方 目・鼻・口						
5	③顔の正面の描き方						
6	④ヘア・スタイルの描き方						
7	⑤腕・手・足の描き方						
8	⑥着装(洋服の描き方)						
9	⑦仕上げ 女性8頭身着装						
10	小物制作 ①へんぶアクセサリー						
11	②ビーズアクセサリー						
12	③革製品						
13	④ワイヤーワークス						
14	ファッション文化・デザイン文化			ファッション販売能力検定2、3級 ファッションビジネス能力検定3級 ファッション造形知識			
15	ファッション・コーディネート						
16	ファッション商品知識						
17	ファッション・デザイン						
18	パターンメイキング						
19	手縫い 並縫い・奥まつり、千鳥掛け・ボタン・スナップなど			基本的な手縫い法を学びます			
20	直線ミシン縫い			ミシンの使い方を学びます			
21	ロックミシン縫い						
22	部分縫い			基本的なミシンの縫い方を学びます			
23	作品Ⅰ エコバッグ・ポーチなど			作品制作			
24	作品Ⅱ 帽子						
25	作品Ⅲ Tシャツ						
26	作品Ⅳ パンツ						
27	作品Ⅴ スカート						
28	正しい採寸の仕方						
29	スカーフ・ネクタイの結び方			基本的な結び方とバリエーション			
30	まとめ						

授業科目名	総合学習(I)		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	オリジナル教材・ワークシート	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	ファッションビジネス科	1年	通年	必修	講義
60							
授業概要	2年次の就職活動に向けての準備を時系列で行ない、指導分野・企業への内定に結び付ける						
学習到達目標	希望就職内定に向けて、早い段階から意識付けを行い2年次の就職活動に繋げる						
評価方法	出席、授業態度、学期末試験など総合評価とする						
時数	授 業 内 容		到達目標・学習課題など				
1	職業理解		どのような職業があるのか、業界・職種を含め自分のあっているものを見つけ出す				
2	業界研究						
3	職種研究						
4	自己分析①		これまでのキャリアを振り返り実際に文章化してみる				
5	自己分析②						
6	アピールポイントの把握①		長所、自己PRの書き方 自己PRを完成させる				
7	アピールポイントの把握②						
8	就職試験対策		就職試験の内容について理解する				
9	一般常識対策①		実際に出題される試験内容についての理解 自己分析し、自分の弱点強化に取り組む				
10	一般常識対策②						
11	SPI対策①						
12	SPI対策②						
13	SPI対策③						
14	就職準備・身だしなみ		就職についての心構え、身だしなみの整え方				
15	求人票の見方		求人票の見方、労働基準法などの理解				
16	企業とのコンタクトの取り方		電話のかけ方、受け方、SNSやメールの送受信について				
17	履歴書作成①		実際の履歴書フォーマットについて理解し作成する				
18	履歴書作成②						
19	ES(エントリーシート)とは		エントリーシートには何が求められているのか				
20	ES(エントリーシート)を完成させよう①		実際のエントリーシートの質問事項の確認、質問の意図を探り完成させる				
21	ES(エントリーシート)を完成させよう②						
22	履歴書・ES(エントリーシート)のまとめ						
23	個別面談指導 作法・演習①		実際に出題される試験内容についての理解 自己分析し、自分の弱点強化に取り組む				
24	個別面談指導 作法・演習②						
25	個別面談 演習①						
26	個別面談 演習②						
27	グループディスカッション①		実際に出題された題材に基づき演習する				
28	グループディスカッション②						
29	個別面談・グループディスカッションのまとめ						
30	就職採用試験のまとめ						

授業科目名	ビジネスソフト実習(2)		担当者名	松原 勝江			
			実務経験				
教科書	30時間でマスター	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
	Excel2021	2					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・実技
		60					
授業概要	基本的なワークシートの作成、グラフ、データベースの機能を中心に詳細な操作方法と実用例を学習します。Excelをより便利に、そして高度に活用できるよう、応用的な機能も学習します。						
学習到達目標	文書処理能力検定(表計算)、3級～1級取得						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	オリエンテーション			講義内容、評価等の説明			
2	Excelの基礎知識			起動、終了、画面構成など基本的な操作			
3	Excel入門			データ入力方法			
4	ワークシートの編集			いろいろな編集機能を活用し、見やすい表を作成する機能			
5	書式設定、配置、表示形式、罫線						
6	ワークシートの活用			割合の計算などに必要となる絶対参照、いろいろな関数と条件の判定、条件付き書式、さらにセルの中にグラフを描くスパークライン機能			
7	表示形式の変更、文字属性の変更						
8	絶対参照、相対参照						
9	統計関数、数式／三角関数、論理関数						
10	条件付き書式、スパークライン						
11	グラフの基本			基本的なグラフの作成			
12	棒グラフ、積み上げグラフ、折れ線グラフ、円グラフ						
13	グラフの応用			応用的なグラフを作成するとともに、グラフの装飾			
14	3-Dグラフ、複合グラフ、ドーナツグラフ						
15	レーダーチャートグラフ、XYグラフ、絵グラフ						
16	データベース機能			データベースのさまざまな機能			
17	並べ替え						
18	条件にあったデータの抽出						
19	検索と置換						
20	Excelの応用			使用頻度の高い代表的な関数についてや、複数のワークシートの集計、複数のブックの連携など、ワークシートの効率的な扱い方について			
21	検索／行列関数						
22	文字列操作関数						
23	データベース関数						
24	データの入力規則						
25	条件付き集計						
26	シート間の計算(3-D集計)						
27	WordへのExcelの埋め込み						
28	データのリンク埋め込み						
29	検定試験対策			本試験同様の心構えで模擬試験に挑戦する			
30	まとめ						

授業科目名	キャリアデザイン(2)		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	「専門学校生のための 就職内定の基本テキスト」	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
	日本能率協会マネジメントセンター	時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・実技
	60						
授業概要	企業(業種)・職種を学び、希望する就職を決める。						
学習到達目標	第一希望企業へ内定する。						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	就職活動へのアプローチ						
2	就職活動の流れを知ろう						
3	自己分析①						
4	自己分析②						
5	自己分析③						
6	企業分析						
7	企業分析						
8	就職活動に必要な書類の書き方①						
9	就職活動に必要な書類の書き方②						
10	筆記試験対策(適性検査、一般常識)						
11	筆記試験対策(適性検査、一般常識)						
12	筆記試験対策(適性検査、一般常識)						
13	筆記試験対策(作文、小論文)						
14	筆記試験対策(作文、小論文)						
15	面接対策(入退室)						
16	面接対策(入退室)						
17	面接対策(個人面接)						
18	面接対策(個人面接)						
19	面接対策(個人面接)						
20	面接対策(個人面接)						
21	面接対策(個人面接)						
22	面接対策(個人面接)						
23	面接対策(集団面接)						
24	面接対策(集団面接)						
25	面接対策(集団面接)						
26	面接対策(集団面接)						
27	面接対策(集団面接)						
28	模擬試験(筆記・面接・作文)						
29	模擬試験(筆記・面接・作文)						
30	模擬試験(筆記・面接・作文)						

授業科目名	ショップ運営(2)		担当者名	松原 勝江			
			実務経験				
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	2						
	時間数						
	60	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・実習	
授業概要	PowerPointの機能を把握した上、プレゼンテーション全体の流れを踏まえて、基本的なステップにしたがって、演習課題でストーリーづくりができるところまで理解を深める。						
学習到達目標	PowerPointを利用して、テーマに沿った資料を制作し、プレゼンテーションできるようになる。						
評価方法	課題の提出状況、出席状況、プレゼンテーション、併せて期末試験を実施し、総合的に評価します。						
時数	授業内容		到達目標・学習課題など				
1	オリエンテーション前期		前期授業の概要説明				
2	プレゼンテーションとは①		プレゼンテーションの概要				
3			プレゼンテーション能力の活用				
4			プレゼンテーションのストーリー				
5	プレゼンテーションとは②		資格資料の準備				
6			プレゼンテーションの実際				
7							
8	プレゼンテーション資料の作成		PowerPointの基本操作				
9			プレゼンテーション資料の作成				
10			プレゼンテーション資料を印刷				
11	プレゼンテーションのテクニック		プレゼンテーション資料をブラッシュアップ				
12			グラフや図形の挿入				
13			プレゼンテーション本番に向けて				
14							
15							
16	オリエンテーション後期		後期授業の概要説明				
17	プレゼンテーションの実施		プレゼンテーションを行う前に				
18			表現力をつける				
19			プレゼンテーションの実施に向けての注意				
20							
21	プレゼンテーション資料の作成						
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28	プレゼンテーション発表会へ向けての最終確認		誤字脱字、動作確認				
29	プレゼンテーション発表会						
30							

授業科目名	ラッピング(2)		担当者名	上田 佳子			
			実務経験	現場実践の経験がある。			
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	2						
	時間数						販売ビジネス科
60							
授業概要	ショップサービスに不可欠であるギフト需要に対応するため、ラッピングの基礎とディスプレイへの応用を身に付けることを目的とする。						
学習到達目標	販売員として必要なラッピングの技術を身に付ける。						
評価方法	実技試験、出席状況、受講態度						
時数	授 業 内 容			到達目標			
1	基本包装復習			1年次の総復習を行う			
2	基本包装復習						
3	ディスプレイ見学			近隣店舗での見学			
4	基本包装復習						
5	基本包装復習						
6	基本包装復習						
7	基本包装復習						
8	ショップ見学			近隣店舗での見学			
9	アレンジラッピング						
10	アレンジラッピング						
11	アレンジラッピング						
12	百貨店催事見学			物産展など			
13	アレンジラッピング						
14	アレンジラッピング						
15	前期試験						
16	卒業制作						
17	卒業制作						
18	卒業制作						
19	卒業制作						
20	卒業制作						
21	卒業制作						
22	卒業制作						
23	卒業制作						
24	卒業制作						
25	卒業制作						
26	卒業制作						
27	卒業制作						
28	卒業制作						
29	卒業制作						
30	後期試験と作品展示						

授業科目名	接客ロールプレイング		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	1						
	時間数	販売ビジネス科	2年	後期	必修	演習	
30							
授業概要	販売員として、コミュニケーションの大切さを学び直し、接客技術をはじめ、プレゼンテーション技法の基礎を身につける。						
学習到達目標	コミュニケーション能力、話術、聞く技術の向上						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容		到達目標・学習課題など				
1	コミュニケーションの基本を身につけよう						
2	きれいな発声・発音を身につけよう						
3	正しい日本語を身につけよう						
4	話すときの心構えを理解しよう						
5	効果的な話し方を身につけよう						
6	効果的な表現力を身につけよう						
7	聞くことの重要性						
8	各種コミュニケーション場面とポイント①						
9	各種コミュニケーション場面とポイント②						
10	ロールプレイング①						
11	ロールプレイング②						
12	ロールプレイング③						
13	ロールプレイング④						
14	ロールプレイング⑤						
15	試験						

授業科目名	POP広告(2)		担当者名	生内 宏子			
			実務経験	講義・後援・現場実践の経験がある。			
教科書	(社)公開経営指導協会学科 テキスト 実技ワークブック	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数					
		60	販売ビジネス科	2年	通年	必須	実習
授業概要	1年時の基礎的なPOP検定をふまえ、日常的に使用できるPOPの制作						
学習到達目標	様々な日常的POPの制作						
評価方法	課題、テスト、出席率にて評価						
時数	授業内容			到達目標・学習課題など			
1	POP文字の復習(数字、ひらがな、カタカナ)			1年の復習			
2	POP文字の復習(漢字、欧文)						
3	母の日POPプライスカード制作			季節のPOP制作			
4	母の日POSTER的POP制作						
5	父の日POPプライスカード制作			季節のPOP制作			
6	父の日POSTER的POP制作						
7	バーゲンPOPプライスカード制作			季節のPOP制作			
8	バーゲンPOSTER的POP制作						
9	敬老の日POPプライスカード制作			季節のPOP制作			
10	敬老の日POSTER的POP制作						
11	ハロウィンプライスカード制作			季節のPOP制作			
12	ハロウィンPOSTER的POP制作						
13	クリスマスプライスカード制作			季節のPOP制作			
14	クリスマスPOSTER的POP制作						
15	初売りPOPプライスカード制作			季節のPOP制作			
16	初売りPOSTER的POP制作						
17	バレンタインデープライスカード制作			季節のPOP制作			
18	バレンタインデーPOSTER的POP制作						
19	卒業制作			グループでエンドPOP完成			
20	卒業制作						
21	サービスサインの制作			プライスとは違う目的を理解			
22	サービスサインの制作						
23	POP用紙の種類			素材と形の理解			
24	POP用紙の種類						
25	用途別POP広告の理解			場所や付け方の違いを理解			
26	用途別POP広告の理解						
27	季節POPの見学とレポート			特に消費の多い年末のPOPを調査			
28	季節POPの見学とレポート						
29	POP検定の傾向と対策(知識問題、実技)			過去問題による検定対策			
30	まとめ						

授業科目名	広告制作		担当者名	川村 浩之			
			実務経験				
教科書	レイアウトデザインブック	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数					
60							
授業概要	WORDの機能を把握した上ででワープロ的な使い方をしないで自由なレイアウトを意識しDTPとしての使用をする。						
学習到達目標	WORDを利用して、広告物(チラシ)を制作できるようになる						
評価方法	課題の提出状況、出席状況、併せて期末試験を実施し、総合的に評価します。						
時数	授業内容			到達目標・学習課題など			
1	授業の進め方の説明			講義内容、評価等の説明			
2	WORDの知識レベル確認						
3	画面設定・入力モード設定・テキストボックス作成			基本機能の習得 テキストボックスの利用			
4	ハガキ入力にてレイアウト基本を学ぶ						
5	色彩に関する表現方法について学ぶ・色使いについても学ぶ						
6	案内状作成 1			テキストボックスの利用法を試す			
7	案内状完成 2						
8	メリハリのある表現とは？						
9	フェアチラシ作成1			細部のレイアウト調整に意識しながら作成			
10	フェアチラシ作成2						
11	フェアチラシ完成						
12	メニュー作成1			配置・文字位置文字の大きさ全体のイメージなどすべての部分で意識する。			
13	メニュー作成2						
14	メニュー作成完成						
15	まとめ レポート課題						
16	広告制作応用課題1						
17	広告制作応用課題1						
18	広告制作応用課題1						
19	レポート課題						
20	広告制作応用課題2						
21	広告制作応用課題2						
22	広告制作応用課題2						
23	広告制作応用課題2						
24	広告制作応用課題2						
25	レポート課題						
26	広告制作応用課題3						
27	広告制作応用課題3						
28	広告制作応用課題3						
29	広告制作応用課題3						
30	最終レポート課題						

授業科目名	カラーコーディネート(2)		担当者名	早坂宏美			
			実務経験	講義・講演・現場実践・審議員の経験がある。			
教科書	AFT色彩検定公式テキスト2級 AFT色彩検定2・3級過去問題	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数					
		60	販売ビジネス科	2年	通年	必修	講義・実習
授業概要	色彩検定2級合格を目指し、社会で実践できるカラーコーディネート知識と技術を修得する						
学習到達目標	定義を理解し、実習により販売全般において応用の効いたカラーコーディネートが実践できることを目標とする						
評価方法	試験、課題、平常点の総合評価						
時数	授 業 内 容			到達目標			
1	色のユニバーサルデザイン			色覚特性の多様性を理解する			
2	光と色 ①光の性質			光の質を理解する			
3	光と色 ②照明の色			照明の性質と使い方を理解する			
4	色の視覚効果と心理効果			脳と視覚について理解する			
5	色の表示 ①マンセル表色系			色の錯覚と嗜好色を理解する			
6	色の表示 ②マンセル表色系			マンセル体系の定義を理解する			
7	色の表示 ③JISの色名系			JIS規格の色名を理解する			
8	色彩調和 ①自然の秩序の調和			ナチュラルハーモニーについて理解する			
9	色彩調和 ②自然から学ぶ配色			その他の配色定義について理解する			
10	色彩調和 ③配色技法ー1			演習により配色パターンを習得する			
11	色彩調和 ④配色技法ー2			演習により配色パターンを習得する			
12	色彩調和 ⑤配色技法ー3			演習により配色パターンを習得する			
13	配色とイメージ			演習により配色パターンを習得する			
14	ビジュアルとメディアの色彩			ビジュアルとPC等の画像の色を理解する			
15	ファッションとプロダクトの色彩			デザインと色の関係を理解する			
16	インテリアとエクステリアの色彩			インテリアとエクステリアの色の関係を理解する			
17	景観の色彩			エクステリアの色彩について理解する			
18	色彩計画			色彩計画の定義を理解する			
19	色彩検定対策			過去問題と解説			
20	色彩検定対策			過去問題と解説			
21	色彩検定対策			過去問題と解説			
22	色彩計画とプレゼンテーション			色彩計画の立て方を理解する			
23	色彩計画とプレゼンテーション①			プレゼンストーリーの作り方を理解する			
24	色彩計画とプレゼンテーション②			プレゼンストーリーの作り方を理解する			
25	卒業制作			パワーポイントにより各自作成			
26	卒業制作			パワーポイントにより各自作成			
27	卒業制作			パワーポイントにより各自作成			
28	卒業制作			パワーポイントにより各自作成			
29	卒業制作			プレゼンテーションを行う			
30	授業のまとめ						

授業科目名	サービス接遇		担当者名	菊地 芳子			
			実務経験	サービス業界での研修及び店舗調査			
教科書	サービス接遇検定2級テキスト サービス接遇検定2級問題集 早稲田教育出版	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必修	講義
60							
授業概要	社会人としてのマナーを身に付ける 販売スタッフとしての接客の基本 場面に応じたお客さまへの対応と伝え方を考える						
学習到達目標	サービスを理解し、自ら考え状況に応じて行動できるスタッフ						
評価方法	定期テスト・平常点(出席率・提出物)を加味し総合評価						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	接遇の基本	第一印象を高める		非言語表現の重要性を知る			
↓		接客対応の基本と動作		立居振舞の基本動作を身に付ける			
		物の授受(名刺)	ロールプレイング	好印象を与える名刺交換のポイント			
5		敬語の使い分け	接遇用語	会話の中で敬語、接遇用語を使えるようにする			
6	電話対応	電話の心構え	名指し人不在時の対応	電話の特性を理解する 分かりやすく伝えるよう心がける			
7		電話対応用語		声の表情(抑揚、間、イントネーション)を意識する			
8	1. サービススタッフの資質			サービスの良し悪しはお客さまが判断すること、 お客さまの立場になって考え、行動する			
9							
10	2. 専門知識及び一般知識			視野を広め社会情勢に興味を持つ			
↓		商業用語	経済用語	業界用語及び経済用語を理解する			
13		ことわざ	祝日と行事 物の数え方	意味と使い方を知る、伝統行事の理解を深める			
14	前期末試験						
15	3. 実務技能	問題処理		トラブル発生時の対処法を考える			
↓		金品管理		金銭授受と管理法を知る			
19		社交業務	しきたりと文化	社交儀礼と日本の伝統文化を尊重する			
20	4. 記 述	アナウンス 留守番電話のメッセージ		「目的(結果)→理由」の順で伝える			
↓		掲示文の作成		基本フォーマットを知る			
23		接遇の基本動作説明		基本ができていない点→改善点を具体的に記述する			
24	5. 検定対策			過去問の解説			
↓				分からないところはテキストで再確認する			
27							
28	接客ロールプレイング			2年間の総まとめ 英語で接客に挑戦する			
29	後期末試験 各自のロープレ確認(動画)						
30	クレームの初期対応			お客さまの話を真摯に聴く 迅速に対応する			

授業科目名	ビジネス総合英語		担当者名	高橋 郁恵			
			実務経験	講義、現場実践経験あり			
教科書	・HAND IN HAND ・すぐに使える接客英会話大特訓	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必修	講義・実習
60							
授業概要	前期では英会話と文法の基礎を復習し、後期に実践の接客英語の基盤を作り、実務で使用するビジネス英語を修得する。						
学習到達目標	接客時に必要不可欠なビジネス英語を修得する。						
評価方法	定期(筆記)試験、授業態度、課題提出						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	前期オリエンテーション、自己紹介 Unit1 Colorful Clothes (It's a ~)						
2	Unit1 Colorful Clothes (Those are ~)						
3	Unit1 Colorful Clothes (文法のまとめ)						
4	Unit2 At the Clothing Store (形容詞)			販売時によく使う形容詞の習得			
5	Unit2 At the Clothing Store			洋服の色や種類について表現できるようにする			
6	Unit2 At the Clothing Store (文法のまとめ)						
7	Unit3 Lunch Time (Do you ~?)			Do you ~? Are you ~? の違い			
8	Unit3 Lunch Time (I like ~)						
9	Unit3 Lunch Time (文法のまとめ)						
10	Unit5 In the living room (How about ~?)			How about ~? を使えるようにする			
11	Unit5 In the living room (There is ~, There are)						
12	Unit5 In the living room (文法のまとめ)						
13	Unit6 In my room (under in, on)			前置詞の基本を身につける			
14	前期末試験						
15	前期の復習 レジでのお会計①			支払い方法について正しく相手に伝えることができるようにする			
16	後期のオリエンテーション レジでのお会計②			クレジットカード決済			
17	レジでのお会計③			領収書発行			
18	レジでのお会計④			会計の伝え方、おつりの渡し方			
19	レジでのお会計⑤			消費税の表し方			
20	電話対応			電話対応の基礎			
21	飲食店の基本①			メニュー案内			
22	飲食店の基本②			満席時の対応			
23	販売店の基本①			商品の在庫の表現			
24	販売店の基本②			包装			
25	販売店の基本③			配送、返品依頼			
26	アパレル①			サイズ、色			
27	アパレル②			試着時の対応			
28	アパレル③			お客様への提案			
29	総復習、ロールプレイ						
30	後期末試験						

授業科目名	ネットショップ		担当者名	猪股 圭介			
			実務経験	講義・後援の経験がある。			
教科書	改訂版ネットショップ検定 公式テキスト ネットショップ実務士レベル1対応	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数	販売ビジネス科	2年	前期	必須	講義・実習
60							
授業概要	実際にホームページを作成し、ネットショップを体験。最終的にはネットショップ実務士補の認定を受けること。						
学習到達目標	ネットショップ実務士補認定						
評価方法	出席、授業態度、課題、総合的に評価する						
時数	授業内容		到達目標・学習課題など				
1	オリエンテーション						
2	情報リテラシー		AI体験、プログラミング体験				
3	情報リテラシー		ITトレンド紹介、クラウド演習				
4	概論		ネットショップ概論、ペルソナ、マーケティング概論				
5	ショップ企画		ショップ事業計画、商品企画				
6	ショップ企画		ショップ事業計画、商品企画				
7	事業企画		事業計画演習				
8	事業企画		ビジネス会計ゲーム				
9	ショップ構築		ショップ構築演習 (BASE)				
10	ショップ構築		ショップ構築演習 (BASE)				
11	写真講座		写真撮影				
12	ショップ構築		画像作成 (canva)、バナー作成				
13	ショップ運用		ショップ構築演習 (BASE)				
14	ショップ運用		ショップ構築演習 (BASE)				
15	業界講話(オンライン)		ヤフー株式会社 佐藤様				
16	業界講話(オンライン)		ヤフー株式会社 佐藤様				
17	ショップ運用		ショップ構築演習 (BASE)				
18	ショップ運用		ショップ構築演習 (BASE)				
19	ショップ運用		ショップ構築演習 (BASE)				
20	ショップ運用		SNS活用販売促進 氏家様				
21	ショップ運用		SNS活用販売促進 氏家様				
22	ショップ運用		ショップ構築演習 (BASE)				
23	情報リテラシー		情報漏洩、SNS等				
24	情報リテラシー		セキュリティ、ウイルス対策、				
25	試験対策		模擬テスト実施				
26	ネットショップ実務士補研修		優良ショップから学ぼう、ネットショップの日常業務				
27	ネットショップ実務士補研修		修了テスト				
28	ショップ構築		ショップ仕上げ、ショップ完成プレゼン				
29	業界講話(オンライン)						
30	ネットショップ実務士補研修						

授業科目名	(選択)販売士演習		担当者名	早坂宏美			
			実務経験	講義・講演・現場実践・審議員の経験がある。			
教科書	AFT色彩検定公式テキスト1級 AFT色彩検定1級過去問題集	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		1					
		時間数					
授業概要	色彩検定1級合格を目指し、色彩の専門知識と技術を深く修得する						
学習到達目標	定義を理解し、実習により様々な分野の専門性の高いカラーコーディネートが実践できることを目標とする						
評価方法	試験、課題、平常点の総合評価						
時数	授 業 内 容			到達目標			
1	色彩と文化①			西洋の色彩文化を理解する			
2	色彩と文化②			日本の色彩文化を理解する			
3	色彩調和論①			ジャッドやルードの調和論を理解する			
4	色彩調和論②			オストワルト・ムーンペンサーの調和論を理解する			
5	光と色			色の様相・照明の性質を理解する			
6	表色系①			XYZ・オストワルトの表色系を理解する			
7	表色系②			NCS表色系を理解する			
8	測色			視観測色・物理測色を理解する			
9	色彩心理			様々な心理学的尺度を理解する			
10	色彩とビジネス①			カラーコミュニケーションを理解する			
11	色彩とビジネス②			カラーコミュニケーションを理解する			
12	ファッションと色彩			流行色の変遷を理解する			
13	景観と色彩①			景観法を理解する			
14	景観と色彩②			景観計画の手順を理解する			
15	検定試験対策①			過去問題とポイント解説			
16	検定試験対策②			過去問題とポイント解説			
17	検定試験対策③			過去問題とポイント解説			
18	検定試験対策④			過去問題とポイント解説			
19	検定試験対策⑤			過去問題とポイント解説			
20	配色①			配色の基本を実習する			
21	配色②			配色の応用を実習する			
22	配色③			配色の応用を実習する			
23	検定試験対策⑥			二次試験過去問と解説			
24	検定試験対策⑦			二次試験過去問と解説			
25	検定試験対策⑧			二次試験過去問と解説			
26	検定試験対策⑨			二次試験過去問と解説			
27	検定試験対策⑩			二次試験過去問と解説			
28	検定試験対策⑪			二次試験過去問と解説			
29	検定試験対策⑫			二次試験過去問と解説			
30	授業のまとめ						

授業科目名	業界研究		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	2						
	時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	実習	
60							
授業概要	アパレル、小売業について、各種調べ、業界に対する理解を深め、プレゼンテーションを実施。						
学習到達目標	各自進む業界への理解度を深める						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授業内容		到達目標・学習課題など				
1	仕事に取り組む前に知っておくこと						
2							
3	仕事への取り組み						
4							
5	ビジネス関連文書						
6							
7	仕事と技法と知識						
8							
9	アパレル業界について						
10							
11							
12	小売業界について						
13							
14							
15	まとめ						
16	企業選び①						
17	企業選び②						
18	現地調査①						
19	現地調査②						
20	資料作成						
21							
22							
23							
24							
25							
26	プレゼンテーション 予行練習						
27							
28	プレゼンテーション(各種発表)						
29							
30	試験						

授業科目名	ユニバーサルサービス		担当者名	関谷 友里			
			実務経験	講義・後援・現場実践の経験がある。			
教科書	単位数	2	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
	時間数						
	30						
授業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・社会福祉の必要性を理解する ・高齢者、障がい者の特性を理解する ・簡単な介護の技術を理解する ・聴覚障害者へのコミュニケーション手段を理解する 						
学習到達目標	販売員として必要なスキルを身につける。						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授業内容			到達目標・学習課題など			
1	社会福祉とは・ノーマライゼーション						
2	バリアフリーとユニバーサルデザイン						
3	他者との違い・支え合う共生社会(ユニバーサル社会)						
4	高齢者の理解						
5	・高齢者とのコミュニケーション						
6	障がいの理解						
7	・聴覚障がい者とのコミュニケーション						
8	・言語障がい者とのコミュニケーション						
9	・視覚障がい者とのコミュニケーション						
10	・知的障がい者、発達障がい者、精神障がい者とのコミュニケーション						
11	・その他(妊婦・外国人・LGBT等々)コミュニケーション						
12	介護技術						
13	・車いす、白杖、その他						
14	・食の体験						
15	試験						

授業科目名	簿記原理		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験	販売業界にて実務経験あり。			
教科書	全経3級 全経3級過去問題集	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・実技
60							
授業概要	全経簿記3級の内容を理解し、検定合格を目標とする。						
学習到達目標	全経簿記3級取得。						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	身のまわりの簿記						
2	仕訳と天気						
3	決算の手続き(1)						
4	現金と当座預金						
5	商品売買						
6	その他の費用と収益						
7	手形						
8	その他の債権債務						
9	現金(2)						
10	税金・引出金						
11	有価証券と有形固定資産						
12	株式の発行						
13	決算の手続き(2)						
14	決算の手続き(2)						
15	決算の手続き(2)						
16	決算の手続き(2)						
17	決算の手続き(2)						
18	決算の手続き(2)						
19	決算の手続き(2)						
20	精算表						
21	伝票会計						
22	試算表						
23	問題演習(Ⅰ)						
24	問題演習(Ⅱ)						
25	問題演習(Ⅲ)						
26	問題演習(Ⅳ)						
27	過去問演習(Ⅰ)						
28	過去問演習(Ⅱ)						
29	過去問演習(Ⅲ)						
30	過去問演習(Ⅳ)						

授業科目名	ファッションワーク		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法	
	1						
	時間数						
	30	販売ビジネス科	2年	前期	必須	講義・実技	
授業概要	販売員としての基本的な接客術を身につけ、自分らしい接客術を確立させる。						
学習到達目標	販売員として自信を持って一人のお客様の対応ができるようになる。						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容		到達目標・学習課題など				
1	オリエンテーション						
2	売れる販売員になるために						
3	お客様を呼び寄せる呼び込み術						
4	最初で嫌がられないアプローチ術						
5	お客様のニーズを掘り起こす質問術						
6	お客様に伝わる商品説明術						
7	お客様の購買意欲を高める試着(体験)術						
8	お客様に断られないクロージング術						
9	お客様がまた来たくなる退店時の接客術						
10	ロールプレイング①						
11	ロールプレイング②						
12	ロールプレイング③						
13	ロールプレイング④						
14	ロールプレイング⑤						
15	試験						

授業科目名	ファッションメイキング(2)		担当者名	土門真理子			
			実務経験	ファッションデザイン業界、アパレル業界の経験がある。			
教科書	スタリングブック (グラフィック社)	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		2					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必修	実技・講義
60							
授業概要	ファッションに関する基本的な知識と技術を習得。基本的なスタイル画の描き方、アクセサリーや小物の制作をする。						
学習到達目標	アパレル業界で必要とされる商品の知識や工程作業への意識を持ち、自ら考え、状況に応じて行動できる						
評価方法	出席、授業態度、実技(作品)など総合的に評価します。						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	オリエンテーション			授業内容の進め方の説明			
2	ファッションスタイリング			シーズンスタイリング事例をシュミレーションします			
3	スタイル画 ①女性8頭身骨組み・肉付け			女性8頭身骨組～着装まで描き方を学習します。			
4	②顔の部位の描き方 目・鼻・口						
5	③顔の正面の描き方						
6	④ヘア・スタイルの描き方						
7	⑤腕・手・足の描き方						
8	⑥着装(洋服の描き方)						
9	⑦仕上げ 女性8頭身着装						
10	小物制作 ①へんぶアクセサリー						
11	②ビーズアクセサリー						
12	③革製品						
13	④ワイヤーワークス						
14	ファッション文化・デザイン文化			ファッションビジネス能力検定2級 ファッション造形知識			
15	ファッション・コーディネート						
16	ファッション商品知識						
17	ファッション・デザイン						
18	パターンメイキング						
19	手縫い 並縫い・奥まつり、千鳥掛け・ボタン・スナップなど			基本的な手縫い法を学びます			
20	直線ミシン縫い			ミシンの使い方を学びます			
21	ロックミシン縫い						
22	部分縫い			基本的なミシンの縫い方を学びます			
23	作品Ⅰ エコバッグ・ポーチなど			作品制作			
24	作品Ⅱ 帽子						
25	作品Ⅲ Tシャツ						
26	作品Ⅳ パンツ						
27	作品Ⅴ スカート						
28	正しい採寸の仕方						
29	スカーフ・ネクタイの結び方			基本的な結び方とバリエーション			
30	まとめ						

授業科目名	小売業計算実務		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	最新計算実務3・4級編	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・実技
60							
授業概要	計算実務の内容を理解し、検定合格を目標とする。また、上位級へのステップとして勉強方法を確立する。						
学習到達目標	全経計算実務3級取得。						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	現金出納帳(4級編)						
2	当座預金出納帳(4級編)						
3	代価の計算(4級編)						
4	仕入帳と売上帳(4級編)						
5	伝票計算(4級編)						
6	歩合算(4級編)						
7	仕訳帳(3級編)						
8	総勘定元帳						
9	仕入帳(3級編)						
10	〃						
11	売上帳(3級編)						
12	〃						
13	得意先元帳と仕入先元帳(3級編)						
14	〃						
15	〃						
16	損益計算(3級編)						
17	〃						
18	〃						
19	〃						
20	日数計算(3級編)						
21	〃						
22	単利法(3級編)						
23	〃						
24	伝票計算(3級編)						
25	〃						
26	過去問演習(3級編)						
27	過去問演習(3級編)						
28	過去問演習(3級編)						
29	過去問演習(3級編)						
30	過去問演習(3級編)						

授業科目名	ファッションビジネス/販売演習		担当者名	相田 志			
			実務経験	ファッションビジネス検定対策講座の担当経験がある。			
教科書	ファッションビジネス3級 ファッションビジネス2級	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		1					
		時間数 30					
授業概要	ファッションビジネス産業の変遷を理解することで、今後のファッションビジネスに必要な知識を身に付ける。アパレルメーカーの立場から物づくりの本質を理解するとともに、戦略やリテールとのかかわりを学ぶ。						
学習到達目標	ファッションビジネス能力検定2級取得						
評価方法	試験・出席率・提出物						
時数	授業内容			到達目標・学習課題など			
1	アパレル企業ファッションマーケティング			3級の応用編として、今後重視されるマーケティング			
2	リテールマーケティング			の知識を身に付けるとともに、メーカー側、リテール側の			
3	市場調査の手法と活用方法			マーケティング手法を理解する			
4	アパレル企業のマーチャンダイジング			アパレル側、リテール側の双方のマーチャンダイジング			
5	リテールマーチャンダイジング			を理解することで、ブランド企画とショップ運営の知識を			
6	ファッション情報の収集・分析			身に付ける			
7	アパレル生産管理・品質管理			生産管理と物流管理の密接な関係を理解すること			
8	アパレル物流とQR			でアパレルメーカーの役割と組織を学ぶ			
9	アパレル物流とQR						
10	アパレル企業の流通戦略			オムニチャネル化が進む中で実店舗と			
11	チャネル管理			ネットショップの役割分担を考える			
12	販売計画と販売管理						
13	販売計画と販売管理			店舗運営と販売計画の考え方を理解する			
14	販売計画と販売管理						
15	マネジメントの基礎知識と計数管理			計数知識を理解する			
16	マネジメントの基礎知識と計数管理						
17	ファッション文化とデザイン文化			マテリアルの補足として、ファッション史、			
18	ファッション商品知識			ファッションデザインの知識を補足することで			
19	パターンメイキングの知識			検定対策を強化する			
20	ファッションビジネス能力検定2級対策						
21	ファッションビジネス能力検定2級対策						
22	ファッションビジネス能力検定2級対策						
23	ファッションビジネス能力検定2級対策						
24	ファッションビジネス能力検定2級対策						
25	ファッションビジネス能力検定2級対策						
26	ファッションビジネス能力検定2級対策						
27	ファッションビジネス能力検定2級対策						
28	ファッションビジネス能力検定2級対策						
29	ファッションビジネス能力検定2級対策						
30	ファッションビジネス能力検定2級対策						

授業科目名	ナチュラルビューティアドバイザー		担当者名	早坂宏美			
			実務経験	講義・講演・現場実践・審議員の経験がある。			
教科書	ナチュラルビューティ スタイリスト検定 公式テキスト	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		1					
		時間数	販売ビジネス科	2年	後期	選択	講義
30							
授業概要	植物のチカラに関する知識を持ち、ライフスタイルの様々な場面において活用し、身体の内側からも外側からも、美しく健康的に輝くことのできる人物となる。						
学習到達目標	ナチュラルビューティスタイリスト検定合格						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	オリエンテーション						
2	ナチュラルビューティに生きる						
3							
4	カラダのしくみを知る						
5							
6							
7	カラダの内側から整える						
8							
9							
10	カラダの外側から整える						
11							
12							
13	毎日の心がけでナチュラルビューティ						
14	植物図鑑						
15	試験						

授業科目名	簿記演習		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験	販売業界にて実務経験あり。			
教科書	合格テキスト日商簿記3級	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
	合格トレーニング日商簿記3級	8					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・演習
		120					
授業概要	日商簿記3級の内容を理解し、検定合格を目標とする。 販売員として、経営能力を磨き、財務分析能力を身につける。						
学習到達目標	日商簿記3級の内容を理解し、検定合格を目標とする。						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	簿記の基礎						
2	日常の手続き(Ⅰ)						
3	日常の手続き(Ⅱ)						
4	商品売買(Ⅰ)						
5	商品売買(Ⅱ)						
6	現金						
7	当座預金						
8	小口現金						
9	手形(Ⅰ)						
10	手形(Ⅱ)						
11	その他の期中取引(Ⅰ)						
12	その他の期中取引(Ⅱ)						
13	その他の期中取引(Ⅲ)						
14	試算表の作成(Ⅰ)						
15	試算表の作成(Ⅱ)						
16	決算の手続き(Ⅰ)						
17	決算の手続き(Ⅱ)						
18	決算の手続き(Ⅲ)						
19	決算の手続き(Ⅳ)						
20	決算の手続き(Ⅴ)						
21	決算の手続き(Ⅵ)						
22	伝票式会計						
23	問題演習(Ⅰ)						
24	問題演習(Ⅱ)						
25	問題演習(Ⅲ)						
26	問題演習(Ⅳ)						
27	過去問演習(Ⅰ)						
28	過去問演習(Ⅱ)						
29	過去問演習(Ⅲ)						
30	過去問演習(Ⅳ)						

授業科目名	小売業計算実務(2)		担当者名	佐藤 結衣			
			実務経験				
教科書	公式テキスト 計算実務1・2級	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		4					
		時間数	販売ビジネス科	2年	通年	必須	講義・実技
60							
授業概要	計算実務の内容を理解し、2級、1級の検定合格を目標とする。						
学習到達目標	全経計算実務2級取得。						
評価方法	出席、授業態度、テスト等、総合的に評価する						
時数	授業内容			到達目標・学習課題など			
1	第1章 帳票計算 試算表 (2級編)						
2							
3	第1章 帳票計算 商品有高帳 (2級編)						
4							
5	第2章 伝票計算 (2級編)						
6							
7	第3章 商業計算 貨幣換算 (2級編)						
8	第3章 商業計算 貸借対当表の計算 (2級編)						
9	第3章 商業計算 純量代価の計算 (2級編)						
10	第3章 商業計算 商品売買の計算 (2級編)						
11	第3章 商業計算 手数料の計算 (2級編)						
12	第3章 商業計算 仲立人の計算 (2級編)						
13	第3章 商業計算 手形割引の計算 (2級編)						
14	第3章 商業計算 貨幣換算 (2級編)						
15	第3章 商業計算 まとめ						
16	第1章 帳票計算 模擬問題						
17	第2章 伝票計算 模擬問題						
18	第3章 商業計算 模擬問題						
19							
20	問題演習						
21	問題演習						
22	問題演習						
23	問題演習						
24	問題演習						
25	問題演習						
26	過去問演習(2級編)						
27	過去問演習(2級編)						
28	過去問演習(2級編)						
29	過去問演習(2級編)						
30	過去問演習(2級編)						

授業科目名	経営シミュレーション		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書	マネジメントゲームルール表 現金出納帳 決算表(電卓必須) ファイル	単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		1					
		時間数					
		30	販売ビジネス科	2年	前期	必修	演習
授業概要	社長体験から企業経営の基本を学びます。企業取引による資金調達・決算から、実際の経営を演じることで、その激しい荒波から生き残りの仕方を学びます。経営計画を通し、その重要性が経営のカギであることに気づき自力で作成できるようになります。						
学習到達目標	計数力の向上、経営のポイントをつかみ、実際の経営にも活かされ、即戦力として活躍します。						
評価方法	前期出席率、最終決算書作成にて評価いたします。						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	オリエンテーション・ジュニア版第1期スタート			会社創造、会社の作り方を学ぶ			
2	ルール説明(資金調達)			資金繰り表の書き方・ルールを学ぶ			
3	第1期決算作業(売上とお金)			決算の仕方を学ぶ			
4	お金の借り方			借金			
5	ジュニア版第2期スタート			ルール理解のゲーム			
6	第2期決算作業			決算作業マスター			
7	株主総会			経営発表分析診断			
8	ジュニア版第3期スタート			前向き経営			
9	第3期決算作業			決算作業スピードアップ			
10	戦略会計レクチャー			儲けのヒント			
11	経営計画立案(儲け方学習)			経営計画のやり方			
12	ジュニア第4期スタート			計画経営			
13	第4期決算作業			決算自己分析			
14	ジュニアまとめ			まとめ			
15	まとめ(レクチャー)			まとめ			
16	オリエンテーション・シニア版第1期スタート			ゼロサム環境スタート			
17	ルール説明(資金調達)			資金計画をマスター			
18	第1期決算作業(売上とお金)			決算作業と自己分析			
19	お金の借り方			資金調達(キャッシュフロー計算)			
20	シニア版第2期スタート			資金戦略			
21	第2期決算作業			決算作業と自己分析			
22	株主総会			計画実績差異分析			
23	シニア版第3期スタート			計画実践経営			
24	第3期決算作業			決算作業と自己分析			
25	戦略会計レクチャー			経営のポイントと戦術の方向付け			
26	経営計画立案(儲け方学習)			戦略計画策定			
27	シニア第4期スタート			戦略経営の実践			
28	第4期決算作業			決算作業と自己分析			
29	GROI分析から人気商品創出、資金効率を学ぶ			経営分析と指標の見方			
30	まとめ(レクチャー)			最終評価及び表彰			

授業科目名	マーケティング・ビジネス実務		担当者名	澤田 裕樹			
			実務経験				
教科書		単位数	学科	学年	学期	科目種別	授業方法
		1					
		時間数	販売ビジネス科	2年	後期	選択	講義
30							
授業概要	インターネットの特性を理解し、状況に応じて最も効果的なマーケティング手法を選べる人材になる。						
学習到達目標	ネットマーケティング検定に合格						
評価方法	出席、授業態度、実技試験						
時数	授 業 内 容			到達目標・学習課題など			
1	インターネットマーケティングを行うにあたって						
2	インターネット技術概論						
3	総論～インターネットマーケティングの個別手法						
4	インターネットリサーチ						
5	プロモーション(PR/ブランディング)						
6	インターネット広告						
7	インターネットを利用した販売						
8	効果測定						
9	外注管理						
10	各種ポリシー						
11	関連法規						
12	インターネットとコンプライアンス、CSR						
13	過去問題						
14	過去問題						
15	試験						