

科目名	ショップマスター論	整理番号	
学科	ファッションビジネス	期	通年
コース	ファッションビジネスコース		昼間
学年	2	授業形態	講義70% 実習30%
時間数	60	作成者	倉田 淳彦

## 【科目の到達目標】

アパレルショップのショップチーフ・ショップマスターとして、営業展開計画、商品管理、顧客管理、人事管理、売場管理が出来る人材を育成。

## 【科目の概要】

今日のファッション消費者の価値観は大きく変わってきている。「モノ消費」から「コト消費」へ変わろうとしている今、小売りサービス業においても、ショップマスターをはじめとする「現場力」がより一層求められる。本教科では、会社方針に基づき、自店の方針や予算を決定し運営展開を計画する為の、情報収集・分析力、マネジメント能力を修得する。

## 【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	企業人の基本		16 ショップマスターの仕事Ⅰ
2	コミュニケーション能力Ⅰ		17 ショップマスターの仕事Ⅱ
3	コミュニケーション能力Ⅱ		18 商品管理
4	コミュニケーション能力Ⅲ		19 店舗計数管理Ⅰ
5	セールスリーダーの役割Ⅰ		20 店舗計数管理Ⅱ
6	セールスリーダーの役割Ⅱ		21 店舗計数管理Ⅲ
7	セールスリーダーの役割Ⅲ		22 店舗計数管理Ⅳ
8	セールスリーダーの役割Ⅳ		23 店舗計数管理Ⅴ
9	セールスリーダーの役割Ⅴ		24 店舗計数管理Ⅵ
10	セールスリーダーの役割Ⅵ		25 販売促進計画Ⅰ
11	セールスリーダーの役割Ⅶ		26 販売促進計画Ⅱ
12	セールスリーダーの役割Ⅷ		27 店舗運営計数管理Ⅰ
13	ショップチーフの役割Ⅰ		28 店舗運営計数管理Ⅱ
14	ショップチーフの役割Ⅱ		29 修業テスト
15	テスト		30 ショップマスタープレゼンテーション

## 【成績評価方法】

課題評価 60%、 期末試験 30%、 授業態度 10%

## 【教科書・参考書】

プリントを配布

(財)日本ファッション教育振興会・編『ファッション販売Ⅱ』訂正版 ファッション販売能力検定試験2級準拠』(財)日本ファッション教育振興会

## 【教材・教具】

電卓、タイマー、アパレル品

## 【実務経験の内容】