

科目名	ストアマネージメントⅠ	整理番号	
学科	ファッションビジネス・ストアマネージメント	期	通年
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメント		昼間
学年	1	授業形態	講義:40% 討議:30% 演習:30%
時間数	120	作成者	廣田 義信

## 【科目の到達目標】

お客様のニーズに即応できる「販売のプロ」になる為の基礎を学ぶ。ファッションビジネスの起点である「顧客視点」を知り、実店舗における実践学習に向けた心構えと基本姿勢を学ぶ。

## 【科目の概要】

本科目では、講義によって販売に必要な知識と技術を習得する。また、演習(ロールプレイング)を取り入れ実践的な授業を行う。

## 【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1・2	■販売職の理解		31・32 ■はじめてのお声かけ
3・4	■ドレッサーの1日		33・34 ■興味段階のお客様
5・6	■5つの心、5つのテーマ		35・36 ■お声かけのタイミング
7・8	■販売演習の検証と修正、仮説立案		37・38 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
9・10	■お客様対応8大用語		39・40 ■セールストーク
11・12	■言葉遣い		41・42 ■適切なお声かけ【興味が明確な場合】
13・14	■商品ができるまで		43・44 ■適切なお声かけ【興味が明確でない場合】
15・16	■販売演習の検証と修正、仮説立案		45・46 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
17・18	■お客様対応の流れ		47・48 ■連想～信頼段階のお客様
19・20	■8段階の購買心理		49・50 ■お聞きだしと受止め
21・22	■注目段階のお客様		51・52 ■決定段階のお客様 ■お見送り
23・24	■動的待機		53・54 ■金銭授受
25・26	■販売演習の検証と修正、仮説立案		55・56 ■電話対応
27・28	■前期修業テスト(実技、筆記)		57・58 ■後期修業テスト(実技、筆記)
29・30	■前期まとめ		59・60 ■期末まとめ

## 【成績評価方法】

平常評価 40%、提出物評価 30%、試験 30%

出席状況、授業態度(発言・発表、討論など参画意識や協調性)の平常評価と、提出物、試験(筆記、実技)を総合的に評価する。

## 【教科書・参考書】

オリジナルテキスト『ストアマネジメントコースⅠ』

## 【教材・教具】

特に指定はしない。授業内で随時紹介する。

## 【実務経験の内容】

現在、株式会社ワールドの販売員教育に従事している経験を活かし、販売員に必要な知識・技術を指導する。