

科目名	ストアマネージメントⅡ	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	2	授業形態	講義:40% 討議:30% 演習:30%
時間数	180	作成者	廣田 義信

【科目の到達目標】

即戦力となる販売のプロを育成する。全ての判断が顧客視点ででき、プロの販売職として通じる必要要素を習得する。

【科目の概要】

①講義で知識を得る ②討議で理解を深める ③演習で体現する を反復し、店舗・組織で活用できる実践力を養う。

【授業計画】

90分/コマ	前期	後期
1～3	■目標設定	46～48 ■洗濯の基礎知識
4～6	■チームワークとは？	49～51 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
7～9	■売上構造の理解	52～54 ■お直し
10～12	■店舗利益	55～57 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
13～15	■個人情報への取扱い	58～60 ■靴の対応の基本
16～18	■販売演習の検証と修正、仮説立案	61～63 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
19～21	■購買心理8段階【注目】	64～66 ■VMDとディスプレイ
22～24	■購買心理8段階【興味】	67～69 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
25～27	■購買心理8段階【連想】	70～72 ■カラーコーディネート
28～30	■販売演習の検証と修正、仮説立案	73～75 ■販売演習の検証と修正、仮説立案
31～33	■購買心理8段階【欲望→比較検討】	76～78 ■パーソナルカラー
34～36	■購買心理8段階【信頼→決定】	79～81 ■体型カバー
37～39	■購買心理8段階【決定→満足】	82～84 ■ラインアナリシス
40～42	■販売演習の検証と修正、仮説立案	85～87 ■お申し出対応
43	■修業テスト(実技、筆記)	88 ■修業テスト(実技、筆記)
44～45	■前期まとめ	89～90 ■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Ⅱ』

【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。