

科目名	ショップマスター論	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	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

科目名	ショッププレス演習	整理番号	
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 30% 実習 70%
時間数	60	作成者	西田和音

【科目の到達目標】

ブランド・ショップイメージを消費者に魅力的に伝えることができる。また、モノだけでなくFA自身のヒトとしての魅力をさまざまな側面から販促活動に生かすことができる。

【科目の概要】

近年のSNSユーザー数増加に伴い、アパレル業界においても消費者と企業を結ぶ重要なツールとしての役割を果たしている。また、それらを通して発信するのは、モノの魅力だけでなく、ヒトとしての魅力であり、プロモーション効果としても新しい価値が生まれる。本教科では、演習を通してショッププレス活動に生かすための技術を習得する。

【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	プロモーションの重要性		16 コーディネート撮影Ⅰ
2	SNS運用		17 コーディネート撮影Ⅱ
3	商品の魅力を伝えるⅠ		18 コーディネート撮影Ⅲ
4	商品の魅力を伝えるⅡ		19 パーソナルカラーⅠ
5	商品の魅力を伝えるⅢ		20 パーソナルカラーⅡ
6	商品の魅力を伝えるⅣ		21 パーソナルカラーⅢ
7	商品の魅力を伝えるⅤ		22 プロモーションムービー制作
8	体型別コーディネートⅠ		23 プロモーションムービー制作
9	体型別コーディネートⅡ		24 プロモーションムービー制作
10	体型別コーディネートⅢ		25 プロモーションムービー制作
11	体型別コーディネートⅣ		26 プロモーションムービー制作
12	体型別コーディネートⅤ		27 プロモーションムービー制作
13	体型別コーディネートⅥ		28 プロモーションムービー制作
14	体型別コーディネートⅦ		29 プロモーションムービー発表
15	前期修業テスト		30 修業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】

随時資料配布

【教材・教具】

カメラ、スマートフォン、USBメモリー、パソコン

科目名	販売技術Ⅱ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 50% 実習 50%
時間数	120	作成者	松下絢子

【科目の到達目標】

「販売技術Ⅰ」にて修得した販売の基礎知識を元に、顧客ニーズの開発をきっかけに顧客づくりが出来、店長として果たすべき役割を理解した人材の育成を目指す。

【科目の概要】

アパレル販売の接客担当者(FA)における役割は、販売だけに留まらない。最終消費者に直接接触できる店頭販売員は、販売を通じて得た顧客の声を生産者に伝えるという重大な使命がある。本教科では、顧客の心理を理解し、ライフスタイルに沿った商品提案と、顧客管理までの知識と技術の習得を目指す。

【授業計画】 90分/コマ

- 1・2 オリエンテーション
- 3・4 接客ロールプレイング
- 5・6 購買心理 注目～欲望段階
- 7・8 購買心理 注目～欲望段階
- 9・10 購買心理 注目～欲望段階
- 11・12 購買心理 注目～欲望段階
- 13・14 購買心理 注目～欲望段階
- 15・16 購買心理 注目～欲望段階
- 17・18 購買心理 注目～欲望段階
- 19・20 接客ロールプレイング
- 21・22 購買心理 比較検討段階
- 23・24 購買心理 比較検討段階
- 25・26 購買心理 比較検討段階
- 27・28 弱点強化対応
- 29・30 前期期修業テスト(実技)
- 31・32 ホスピタリティ
- 33・34 アイテム別対応
- 35・36 接客ロールプレイング
- 37・38 アイテム別対応
- 39・40 お直し対応
- 41・42 アイテム別対応
- 43・44 アイテム別対応
- 45・46 接客ロールプレイング
- 47・48 販売テクニック
- 49・50 販売テクニック
- 51・52 接客ロールプレイング
- 53・54 タイプ別対応
- 55・56 販売テクニック
- 57・58 後期修業テストⅠ(筆記)
- 59・60 後期修業テストⅡ(実技)

【成績評価方法】

課題60% 期末試験30% 授業態度10%

【教科書・参考書】

『ファッション販売2 ファッション販売能力検定2級準拠』財団法人日本ファッション教育振興協会

【教材・教具】

アパレル商品・店舗什器一式・店舗備品、上條美由紀『ビジュアル版 プロの接客術』織研新聞社
『ファッション販売』 商業界

科目名	ファッションマーケティング&プランニングⅡ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 20 % 実習 80 %
時間数	60	作成者	西田和音

【科目の到達目標】

学内イベントなどを通して、ファッションビジネスの現状を学び、動向や情勢の読み方を理解して実践的に活かせる技術を付ける。
Microsoft Word、Microsoft Excel、Microsoft Power Pointの基本操作を理解し、文書、表計算、プレゼンテーション書類、企画書の作成ができる。Adobe Illustrator、Adobe Photoshopでの画像、イラスト作成できる。

【科目の概要】

学内イベントを通して、企画・品揃え・販促・人材育成・販売など、一連の計画・管理などを行い、ショップやイベント運営を自分たちで行う。IT社会に対応するため、基本的なソフトウェアの使い方を実践的に修得し、それらを用いた書類作成、企画～プレゼンテーションまでの実践的な学習を行う。

【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	オリジナルブランド企画販売		31 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
2	オリジナルブランド企画販売		32 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
3	オリジナルブランド企画販売		33 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
4	オリジナルブランド企画販売		34 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
5	オリジナルブランド企画販売		35 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
6	オリジナルブランド企画販売		36 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
7	オリジナルブランド企画販売		37 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
8	オリジナルブランド企画販売		38 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
9	オリジナルブランド企画販売		39 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
10	オリジナルブランド企画販売		40 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
11	オリジナルブランド企画販売		41 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
12	オリジナルブランド企画販売		42 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
13	オリジナルブランド企画販売		43 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
14	オリジナルブランド企画販売		44 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
15	オリジナルブランド企画販売 収支報告		45 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
16	雑誌分析コーディネート企画		46 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
17	雑誌分析コーディネート企画		47 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
18	雑誌分析コーディネート企画		48 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
19	雑誌分析コーディネート企画		49 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
20	雑誌分析コーディネート企画		50 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
21	雑誌分析コーディネート企画		51 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
22	雑誌分析コーディネート企画		52 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
23	雑誌分析コーディネート企画		53 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
24	雑誌分析コーディネート企画		54 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
25	雑誌分析コーディネート企画		55 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
26	雑誌分析コーディネート企画		56 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
27	雑誌分析コーディネート企画		57 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
28	雑誌分析コーディネート企画		58 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
29	雑誌分析コーディネート企画		59 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
30	雑誌分析コーディネート企画		60 接客ロールプレイングコンテスト企画運営 開催報告

【成績評価方法】

提出物評価60% 期末テスト30% 授業態度10%

【教科書・参考書】

プリントを配布

【教材・教具】

パソコン、USBメモリー、ファッション雑誌、A4ファイル

科目名	ファッションビジネス理論と演習Ⅱ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 50% 実習 50%
時間数	120	作成者	西田和音

【科目の到達目標】

「ファッションビジネス理論と演習Ⅰ」にて修得した基礎知識を元に、ファッションビジネスをグローバルな視点で産業構造を理解し、ファッションマーケットの情報を収集・分析できる人材の育成。
「ファッションビジネス能力検定2級」合格を目指す。

【科目の概要】

グローバルな視点で捉えたファッションビジネスの産業構造や、ファッションマーケティング、ファッションマーチャライジングを講義やグループワークにより学ぶ。
ファッション商品知識、年代別ファッション、ブランドをマップにより学ぶ。

【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	計数管理		31 ショッピングセンターの特性
2	オリジナルブランド企画販売		32 年代別マップ
3	計数管理		33 ショッピングセンターの特性
4	オリジナルブランド企画販売		34 コーディネート企画
5	オリジナルブランド企画販売		35 アパレル企業・小売企業のマーケティング
6	オリジナルブランド企画販売		36 年代別マップ
7	オリジナルブランド企画販売		37 アパレル企業・小売企業のマーケティング
8	オリジナルブランド企画販売		38 年代別マップ
9	計数管理		39 アパレルMDとリテールMD
10	オリジナルブランド企画販売		40 年代別マップ
11	オリジナルブランド企画販売		41 商品構成とVMD
12	オリジナルブランド企画販売		42 年代別マップ
13	アパレル企業と小売企業の事業特性		43 アパレル生産と物流
14	ブランドマップ		44 プレゼンテーション準備
15	ファッションビジネスの変遷		45 アパレル生産と物流
16	ブランドマップ		46 プレゼンテーション
17	ファッションビジネスの変遷		47 アパレル流通戦略
18	ブランドマップ		48 卒業研究
19	ファッション生活者と企業をめぐる環境変		49 アパレル流通戦略
20	ブランドマップ		50 上田学園コレクション
21	ファッション消費の欲求		51 修業テスト
22	ブランドマップ		52 卒業研究
23	ファッション消費の変遷		53 卒業研究
24	ブランドマップ		54 卒業研究
25	海外のアパレル産業・小売産業		55 卒業研究
26	ブランドマップ		56 卒業研究
27	海外のアパレル産業・小売産業		57 卒業研究
28	ブランドマップ		58 卒業研究プレゼンテーション
29	修業テスト		59 卒業研究プレゼンテーション
30	コーディネート企画		60 卒業研究プレゼンテーション

【成績評価方法】

課題評価 60% 試験 30% 授業態度 10%

【教科書・参考書】

教①:(財)日本ファッション教育振興会・編『ファッションビジネス[Ⅰ]訂正版 ファッションビジネス能力検定試験3級準拠』(財)日本ファッション教育振興会
教②:(財)日本ファッション教育振興会・編『ファッションビジネス[Ⅱ]訂正版 ファッションビジネス能力検定試験2級準拠』(財)日本ファッション教育振興会

【教材・教具】

問:(財)日本ファッション教育振興会・編『ファッション販売能力検定試験2級項目別試験問題・解答集』(財)日本ファッション教育振興会
辞典:ファッションビジネス学会・監督『ファッションビジネス用語辞典訂正版』文化出版局

科目名	ファッションビジネス論	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 70% 実習 30%
時間数	60	作成者	ホウーシャ瑠伊

【科目の到達目標】

ファッションビジネスの周辺領域にある様々なサブカルチャーやアート・音楽など幅広い知識を身に着ける。
コレクションからトレンドを読み取り、次シーズンのトレンド予測ができる。

【科目の概要】

時代に合ったビジネス感覚を養うべくファッションビジネスにおける最新のトレンドやニュース・ビジネス情報をリアルタイムで学ぶ。

【授業計画】

90分/コマ	前期	後期
1	導入	16 ファッションフォトグラファー
2	ファッションの祭典「MET GALA」	17 サステナブルファッション
3	2019 S/Stトレンド解説	18 2020 S/Stトレンド解説
4	2019-20 A/Wトレンド解説	19 宗教と柄の関係性Ⅰ
5	英国ロイヤルファミリーの装い	20 宗教と柄の関係性Ⅱ
6	音楽とファッションの関係性Ⅰ	21 ヘッドピースについてⅠ
7	音楽とファッションの関係性Ⅱ	22 ヘッドピースについてⅡ
8	ストリートファッション	23 デニムの歴史
9	ストリートアートⅠ	24 フェミニズム
10	ストリートアートⅡ	25 ハイブリットについてⅠ
11	スニーカーの歴史	26 ハイブリットについてⅡ
12	シュルレアリスム	27 音楽とファッションの関係性Ⅰ
13	ドレスコード	28 音楽とファッションの関係性Ⅱ
14	2019-20 A/Wトレンドリサーチ	29 まとめ
15	チェック柄の歴史	30 レポート提出

【成績評価方法】

提出物評価60% プレゼンテーション20% 授業態度20%

【教科書・参考書】

プリントを配布

【教材・教具】

筆記用具

科目名	ビジュアルマーチャンダイジング	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 40% 実習 60%
時間数	60	作成者	道仲阿子

【科目の到達目標】

VMDの意義とその効果を理解し、リテールレイアウト計画能力のある人材の育成を目指す。

【科目の概要】

MDの視覚的表現や効果を的確に捉え、季節感・TPOなどの状況、またリテールのサイズ等による導線計画を踏まえて、お客様目線から捉えたVMD計画を習得する。□

【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	VMDとは		16
2	売り場づくりの基本		17
3	VP計画書の書き方		18
4	テーブル什器の飾り方		19
5	プレタ展VP計画書		20
6	VP製作		21
7	プレタ展搬入		22
8	プレタ展搬入		23
9	VMDリサーチ		24
10	VMDリサーチ プレゼン		25
11	テーマ別VMD		26
12	テーマ別VMD コラージュ		27
13	テーマ別VMD プレゼン		28
14	雑誌分析コーディネート		29
15	期末試験		30
			16
			17
			18
			19
			20
			21
			22
			23
			24
			25
			26
			27
			28
			29
			30

【成績評価方法】

提出物評価30% テスト30% プレゼンテーション20% 授業態度20%

【教科書・参考書】

プリントを配布

『ファッション販売2』 日本ファッション教育振興協会 2018年

【教材・教具】

筆記用具 色鉛筆

科目名	ビジネスマナーⅡ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	前期
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 70% 実習 30%
時間数	30	作成者	衣笠節子

【科目の到達目標】

- ・ビジネスマナーを習得し、職業人として必要なコミュニケーション能力とサービスマインドについて学習する。
- ・商品を提供するだけではないヒューマンサービスとしての職業を理解し、就職活動に役立て内定に繋げる。
- ・サービス接客検定準1級を取得し、接客のプロとして即戦力となれるように学習する。

【科目の概要】

- ・ビジネス社会では、業務についての知識だけでなく礼儀やコミュニケーション能力が求められている。本科目では1分間スピーチやグループワークを通して、思っていることを相手に伝える言葉の表現力を習得する。
- ・接客マナーが重視されている中、知識だけでなく実践できることを証明するサービス接客検定準1級を取得する。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 就職活動必勝法 「第一印象で差をつける」
- 2 書類選考の常識 「受かるための応募書類の書き方」
- 3 応募先へのアプローチ 「電話対応とメールのマナー」
- 4 グループディスカッション 「企業の目的を知る」
- 5 面接対策 「美点凝視」
- 6 面接対策 「面接室での流れと定番質問」
- 7 面接対策 「掘り下げた質問と圧迫面接」
- 8 ビジネス実務 「社会人に必要な基礎知識」
- 9 ビジネス実務 「慶事と弔事の服装のマナー」
- 10 ビジネス実務 「返信はがき・お礼状の書き方」
- 11 仕事の上で必要とされる表現技術 「プレゼンテーション」
- 12 サービス接客検定準1級対策 「接客対応ロールプレイング」
- 13 ビジネス文書 「社内文書・社外文書」
- 14 まとめ 「修業テスト」
- 15 コミュニケーションスキル 「会話を広げるアプローチ話法」

【成績評価方法】

- ・提出課題・スピーチの評価60%・理解力(修業テスト)30%・授業態度10%
- 以上を指導要項に基づいて総合的に評価する。

【教科書・参考書】

田野直美『ビジネスでの常識集』トータルマナー株式会社 最新版

【教材・教具】

科目名	服飾素材論Ⅱ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	前期
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 100 %
時間数	30	作成者	古濱伴子

【科目の到達目標】

ファッション業界の中での素材の位置づけを理解。
 アパレル素材の役割を理解し、繊維の知識を深める。

【科目の概要】

ユニクロのヒートテックに代表されるように、アパレルにおける素材の機能性はますます重要になってきている。
 繊維ごとの特性、機能性を理解し、その洗濯・取り扱い・保管方法を習得する。
 アパレル商品取り扱い、企画に必要な素材知識の体系的理解を深める。

【授業計画】

90分/コマ

- 1 オリエンテーション
- 2 家庭用品品質表示法 洗濯表示
- 3 アパレル商品の洗濯について
- 4 天然繊維・植物繊維(綿・麻)
- 5 天然繊維・動物繊維(毛・絹)
- 6 化学繊維(1)再生繊維
- 7 化学繊維(2)半合成繊維
- 8 化学繊維(3)合成繊維ナイロン・アクリル
- 9 化学繊維(4)合成繊維ポリエステル・ポリウレタン
- 10 合成皮革・人工皮革
- 11 糸の種類と太さ
- 12 織物の組織とその特徴
- 13 編物の組織とその特徴
- 14 繊維に求められる機能と着心地
総復習(テスト傾向と対策)
- 15 総合テスト

【成績評価方法】

提出物評価60% テスト30% 授業態度10%

【教科書・参考書】

・一見輝彦『わかりやすいアパレル素材の知識』ファッション教育社1998年
 ・田中道一『洋服地の事典』関西衣生活研究所

【教材・教具】

筆記用具

科目名	商品製作Ⅱ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	通年
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 10% 実習 90%
時間数	120	作成者	上田久美子

【科目の到達目標】

洋服の構造、製作工程、シルエットとパターンや素材の関連性等を理解し、ファッションアドバイザーとして、商品のシルエットやコーディネートの意味づけの説明ができる知識の修得

【科目の概要】

ファッションビジネスにおける、被服のデザイン・素材・コーディネート等、様々な角度から衣服の構造を理解し、被服製作を通じて、ファッションアドバイザーに必要な知識を習得する

【授業計画】

90分/コマ	前期	後期
1・2	パンツパターン作成	31・32 台襟付きシャツの縫製
3・4	パンツ裁断・芯貼り	33・34 台襟付きシャツの縫製
5・6	プレタ展作品(案)見積もり	35・36 台襟付きシャツのまとめ・小テスト
7・8	サンプル作り(審査の為)	37・38 創作作品のデザイン・製図
9・10	プレタ仕上げ	39・40 創作作品のパターン・裁断
11・12	パンツの縫製	41・42 創作作品の裁断・縫製
13・14	パンツ製作仕上げ～提出	43・44 創作作品の縫製
15・16	パンツ小テスト	45・46 創作作品の縫製
17・18	台襟付きシャツの製図	47・48 創作作品の縫製
19・20	台襟付きシャツの製図	49・50 創作作品の縫製
21・22	台襟付きシャツの裁断 小テスト	51・52 創作作品の縫製
23・24	台襟付きシャツの縫製	53・54 創作作品の縫製
25・26	台襟付きシャツの縫製	55・56 創作作品のまとめ
27・28	台襟付きシャツの縫製	57・58 創作作品の発表
29・30	台襟付きシャツの縫製	59・60 テスト・まとめ

【成績評価方法】

課題作品評価60%、修了試験30%、平常点10%(小テスト考慮)
以上を指導要項の認定要項に基づいて総合的に評価する

【教科書・参考書】

『パンツ教科書』上田安子服飾専門学校 『ブラウス』上田安子服飾専門学校

【教材・教具】

ミシン等縫製機器・洋裁道具一式

科目名	ファッション史Ⅱ	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	後期
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 80% 実習 20%
時間数	30	作成者	山本廣道

【科目の到達目標】

人類誕生の歴史と同じようにファッションの歴史も存在する。身体を守る機能としての服から、現在のトレンド、流行としての服まで大きく捉え、国の文化の違い、美術、建築、音楽など文化的関連性を学び、デザイン、企画、服作りの基礎を習得する。

【科目の概要】

Ⅱでは1860年代のパリモードとラグジュアリーブランドの誕生から、2010年以降のAIと3Dプリンターの可能性を洞察する。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 1860年代の近代パリモードとラグジュアリーブランドの誕生期
- 2 オートクチュールの誕生と印象派の関係
- 3 オートクチュールの近代化を進めたシャネルとディオール
- 4 LVMHのベルナールアルノーの近代的マネージメントとファストファッションの関係
- 5 1920年代フォード社とアメリカンモードの誕生、大量生産、消費、廃棄
- 6 クレア・マッカーデルと抽象表現主義との関係
- 7 1950年代のアメリカンモード、マリリン、ヘップバーン、ケリーとラグジュアリーブランドの関係
- 8 ジーンズ、Tシャツ、ロックンロール、ポップアート HIPHOPとグラフィティ
- 9 1964年東京オリンピックと日本メンズファッションの確立期VAN、JUNとアイビールック
- 10 1968年パリ五月革命とヒッピーカルチャーからベトナム戦争
- 11 1986年SPAとGAP、BENETON、Lブランド イタリアンファッションの台頭期アルマーニ
- 12 ロンドンの逆襲ブリトラから、スインギングロンドン、パンクス、ゴスまで
- 13 1970年代日本人デザイナーの進出、KENZO、ISSEY、KANSAI、レディスファッションの確立期
- 14 世界の保守化とディスコ、ボディコンシャス AIと3Dプリンターの可能性
- 15 テスト

【成績評価方法】

平常点 10% 課題60% 期末試験 30%

【教科書・参考書】

小西松茂『西洋服飾史』服飾手帖社 昭和50年、

【教材・教具】

筆記用具

科目名	セールストーク I (中国語)	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	前期
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 40 % 実習 60 %
時間数	15	作成者	角衛傑

【科目の到達目標】

中国語圏からの観光客を対象に接客する際に、簡単な挨拶から、商品販売のやり取りなどの業務を円滑に行うように必要な最低限の中国語を習得し、接客スキルを養う。

【科目の概要】

中国語圏の観光客に対し、接客の場面をいくつかパターン化し、必要最低限のコミュニケーション・スキルを習得する。接客に必要な基本単語やフレーズを覚える。

【授業計画】

90分/コマ

- 第1週 授業の概要説明、中国語圏観光客について
- 第2週 緊張感解消-挨拶の言い方
- 第3週 販売における会話の基本パターン
- 第4週 洋服店での実用中国語①色、アイテム、サイズ
- 第5週 洋服店での実用中国語②会計、カード、現金
- 第6週 洋服店での実用中国語③免税手続き
- 第7週 テスト

【成績評価方法】

課題の評価 60% 期末試験 30% 授業態度 10%

【教科書・参考書】

講師による資料を随時配布する。

【教材・教具】

講師による資料を随時配布する。

科目名	セールストークⅡ(英語)	整理番号	記入しないで下さい
学科	ファッションビジネス学科	期	前期
コース	ファッションビジネスコース ショップマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 30 % 実習 70 %
時間数	15	作成者	Ae Fa Hwang

【科目の到達目標】

外国からのお客様に対して、接客業において必要最小限の英語でのコミュニケーション力を習得し実践的な対応能力を養う。

【科目の概要】

外国からのお客様に対して、来店から退店までの接客シーンをいくつかパターン化し、必要最小限の英語でのコミュニケーション力を習得する。接客業に必要な基本単語やフレーズを身につけ接客スキルの自信に繋げる。

【授業計画】

90分/コマ

- 1 授業の概要説明/自己紹介
- 2 接客英語に必要な単語及び発音
- 3 接客英語フレーズ(入店、商品説明、お勧め、試着、会計)
- 4 英語POPの作成
- 5 ロールプレイング演習 (入店～会計)
- 6 英文ビジネスメール
- 7 Review/Test

【成績評価方法】

【教科書・参考書】

【教材・教具】