

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】

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	大竹智佳

【科目の到達目標】

能動的にショップやブランドのイメージを消費者に伝える能力を養い、同時にFAとしての自身のセルフプロデュースも行い業界で活躍できる自己価値を形成してゆく

【科目の概要】

商品の魅力のみでは物が売れなくなっている昨今、「なにを買うか」ではなく「誰からどのように買うか」というストーリー性を消費者は求めだしている。SNSでのプロモーションやセルフプロデュース力を身に着けることでそのニーズに応えられる技術を習得する

【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	オリエンテーション		16 インフルエンサーマーケティング
2	SNSマーケティング		17 セルフプロデュースとは
3	ECサイト運営		18 セルフプロデュースとはⅡ
4	フォースタイルング 物撮り・基本		19 スタイルング
5	フォースタイルング 物撮り・基本		20 スタイルング 撮影
6	フォースタイルング 物撮り・応用		21 スタイルング 撮影
7	フォースタイルング 物撮り・応用		22 スタイルング SNS活用
8	魅力の発信・セールストーク		23 スタイルング 提案
9	魅力の発信・セールストークⅡ 動画		24 ムービー制作
10	魅力の発信・セールストークⅢライブ		25 ムービー制作
11	SNSプロモーションⅠ		26 ムービー制作
12	SNSプロモーションⅡ		27 ライブ演習
13	SNSプロモーションⅢ		28 ライブ演習
14	振り返り		29 ライブ演習
15	前期修業テスト		30 後期修業テスト

【成績評価方法】

提出課題の評価 60%、 期末試験 30% 授業態度 10%

【教科書・参考書】

随時配布予定

【教材・教具】

スマートフォン 撮影器具 筆記具

科目名	販売技術Ⅱ	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 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		前期	後期
1・2	現在の自分を知る	31・32	ホスピタリティ
3・4	販売スタッフの役割と意識	33・34	アイテム別対応
5・6	購買心理注目～欲望 アプローチ	35・36	アイテム別対応
7・8	購買心理注目～欲望 アプローチ	37・38	アイテム別対応
9・10	購買心理注目～欲望 会話力	39・40	お直し対応
11・12	カウンセリングスキル パーソナルカラー	41・42	アイテム別対応まとめ
13・14	購買心理注目～欲望 お聞き出し	43・44	接客ロールプレイング
15・16	購買心理注目～欲望 提案力	45・46	接客ロールプレイングテスト
17・18	購買心理注目～欲望 TTPO知識	47・48	販売テクニック － 体型・骨格
19・20	接客ロールプレイングテスト	49・50	販売テクニック
21・22	ラッピング技術	51・52	接客ロールプレイング
23・24	購買心理注目～比較検討 FR誘導	53・54	販売テクニック
25・26	購買心理注目～比較検討 FR対応	55・56	販売テクニック － 2022SS
27・28	弱点強化対応	57・58	後期期末テスト(筆記)
29・30	前期期末テスト(実技)	59・60	後期期末テスト(実技)

【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】

『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	
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	120	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。

Office/Adobe系ソフトウェア、Googleドライブ等を実践の中で活用し、ビジネスに必要な企画書や資料を作成できる。

【科目の概要】

学内イベントを通して、企画・品揃え・販促・販売・人材育成等、一連の計画・管理などを行い、ショップやイベント運営を学生主動で行う。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	雑誌分析コーディネート企画		31 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
2	雑誌分析コーディネート企画		32 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
3	雑誌分析コーディネート企画		33 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
4	雑誌分析コーディネート企画		34 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
5	雑誌分析コーディネート企画		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	特別講師授業 古着市場とブランディング		40 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
11	特別講師授業 古着市場とブランディング		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		45 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
16	オリジナルブランド企画販売		46 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
17	オリジナルブランド企画販売		47 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
18	オリジナルブランド企画販売		48 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
19	オリジナルブランド企画販売		49 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
20	オリジナルブランド企画販売		50 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
21	オリジナルブランド企画販売		51 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
22	オリジナルブランド企画販売		52 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
23	オリジナルブランド企画販売		53 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
24	オリジナルブランド企画販売		54 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
25	オリジナルブランド企画販売		55 接客ロールプレイングコンテスト企画運営
26	オリジナルブランド企画販売 収支報告		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 プレゼンテーション		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】

課題・過程評価 60% (レポートや企画書等の課題、当日までの運営過程を100点満点で採点し、平均点で評価)

理解度評価 30% (修業テスト・プレゼンテーションをチーム・個人に分け100点満点で採点し、平均点で評価)

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	
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 バイヤー専攻/ショッピングマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 50% 実習 50%
時間数	120	作成者	阪田優

【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。

【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】

前期		後期	
90分/コマ			
1	計数知識	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	年代別ファッション研究
3	計数知識	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	年代別ファッション研究
5	アパレル企業と小売企業の事業特性	35	アパレル企業・小売企業のマーケティング
6	コレクションブランド研究	36	年代別ファッション研究
7	計数知識	37	アパレルMDとリテールMD
8	オリジナルブランド企画販売	38	年代別ファッション研究
9	海外のアパレル産業・小売産業	39	アパレルMDとリテールMD
10	コレクションブランド研究	40	年代別ファッション研究
11	海外のアパレル産業・小売産業	41	計数知識
12	コレクションブランド研究	42	年代別ファッション研究
13	海外のアパレル産業・小売産業	43	アパレル生産と物流
14	コレクションブランド研究	44	グループプレゼンテーション
15	日本のアパレル産業/繊維素材産業	45	アパレル流通戦略
16	アパレル産地研究	46	卒業研究
17	日本のアパレル産業/テキスタイル産業	47	アパレル流通戦略
18	アパレル産地研究	48	卒業研究
19	日本のアパレル産業/テキスタイル産業	49	アパレル営業知識
20	アパレル産地研究	50	上田学園コレクション
21	アパレル産地研究	51	修業テスト
22	プレゼンテーション準備	52	上田学園コレクション
23	グループプレゼンテーション	53	卒業研究
24	コーディネート企画	54	卒業研究
25	修業テスト	55	卒業研究
26	コーディネート企画	56	卒業研究
27	コーディネート企画 撮影	57	卒業研究
28	コーディネート企画 撮影	58	卒業研究
29	コーディネート企画 撮影	59	卒業研究プレゼンテーション
30	コーディネート企画 撮影	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2級新版 ファッションビジネス能力検定2級公式テキスト』(財)日本ファッション教育振興会

【教材・教具】

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	
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 バイヤー専攻/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	60	作成者	松下絢子

【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 コロナ禍とファッション
2	ファッションの祭典「MET GALA」		17 現代アートとファッション1
3	世界のセレブリティ		18 現代アートとファッション2
4	ブランドとコレクション		19 現代アートとファッション3
5	2021 S/Strend解説1		20 ビームスカルチャー1
6	2021 S/Strend解説2		21 ビームスカルチャー2
7	2021 A/Wtrend解説		22 ビームスカルチャー3
8	スニーカーの歴史		23 ビームスカルチャー4
9	デニムの歴史1		24 ビームスカルチャー5
10	デニムの歴史2		25 ビームスカルチャーまとめ
11	デニムの歴史3		26 モチベーションコントロール
12	世界で活躍する日本の経営者		27 2022 S/Strend1
13	サステナブルファッション		28 2022 S/Strend2
14	消費の未来		29 まとめ
15	テスト		30 テスト

【成績評価方法】

提出物評価60% プレゼンテーション&テスト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	
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 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	トレンドを主体としたVMD
2	売り場づくりの基本	17	トレンドを主体としたVMD ワーク
3	VP計画書の書き方	18	トレンドを主体としたVMD ワーク
4	テーブル什器の飾り方	19	壁面プランニング
5	プレタ展VP計画書	20	壁面プランニング VP計画書
6	VP製作	21	壁面プランニング プレゼン
7	プレタ展搬入	22	アクセサリ陳列
8	プレタ展搬入	23	照明
9	VMDリサーチ	24	ゾーニング計画
10	VMDリサーチ プレゼン	25	ゾーニング計画
11	テーマ別VMD	26	上コレ搬入
12	テーマ別VMD コラージュ	27	上コレ搬入
13	テーマ別VMD プレゼン	28	月別VMD
14	雑誌分析コーディネート	29	3月のVMD計画
15	期末試験	30	期末試験

【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

【実務経験の内容】

婦人服の販売業務を経て、店舗VMD責任者を歴任、ブランドリーダーとして商品の仕入管理、企画業務を担当。現在は婦人服メーカーのサービス事業部に在籍する経験を活かし、販売員に必要なディスプレイに関する知識・技術を指導する。

科目名	ビジネスマナーⅡ	整理番号	
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		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 就職面接対策 「面接の流れと質疑応答のポイント」
- 3 外部の方へのアプローチ 「電話対応とメールのマナー」
- 4 就職面接対策 「美点凝視・グループディスカッション」
- 5 就職面接対策応用編 「掘り下げた質問」
- 6 グループワーク 「コンセンサス実習」
- 7 ビジネス実務 「社会人に必要な基礎知識」
- 8 ビジネス実務 「指示の受け方と報告の仕方」
- 9 ビジネス実務 「慶事と弔事のマナー」
- 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 ビジネス実務 「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】

ビデオカメラ・モニター、てるコーチ、ボイスレコーダー

【実務経験の内容】

「トータルマナー株式会社」の専任講師としてマナー教育に取り組んでいる実績を活かし、ファッションビジネスに不可欠なマナーの修得についての演習を指導する。

科目名	服飾素材論Ⅱ	整理番号	
学科	ファッションビジネス	期	前期
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 100 % 実習 %
時間数	30	作成者	河本 育子

【科目の到達目標】

アパレル商品の取扱い、企画に必要な素材知識の体系的理解を深め、アパレル業界で素材を扱うことのできる人材の育成を目指す。

【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。繊維ごとにその特性をまとめながら、素材の機能性を理解。またその洗濯・取扱い方法などを修得する。アパレル商品の取扱い、企画に必要な素材知識の体系的理解を深めていく。

【授業計画】

90分/コマ

- 第1週 オリエンテーション
ファッショントレンドと素材・アパレル製品の流通経路
- 第2週 ↓
- 第3週 ■家庭用品品質表示法 品質表示の見方
■繊維の種類と特性・取扱い方法について
- 第4週 天然繊維・植物繊維(1)綿
天然繊維・植物繊維(2)麻
- 第5週 天然繊維・動物繊維(1)毛
天然繊維・動物繊維(2)絹
- 第6週 化学繊維(1)再生繊維
- 第7週 化学繊維(2)半合成繊維
- 第8週 化学繊維(3)合成繊維
- 第9週 繊維の特性と取扱方法 まとめ
- 第10週 ■繊維に求められる機能と着心地
(生地加工・機能性について)
- 第11週 ■生地の種類(織物・編物)について
織物の代表的な組織とその特徴
- 第12週 編物の代表的な組織とその特徴
- 第13週 ■糸の種類と太さ
- 第14週 総復習(テスト傾向と対策)
- 第15週 総合テスト

【成績評価方法】

課題提出物 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、2012年
- ・田中道一『生地の事典』株式会社みずしま加工 2013年

【教材・教具】

- ・筆記用具

【実務経験の内容】

大手テキスタイルメーカーで企画に携わり、現在もアパレル商品の素材企画等に取り組んでいる経験を活かし、服飾素材の基礎的な知識を講義する。

科目名	商品製作Ⅱ	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 バイヤー専攻/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	江田泉

【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	リメイク作品・パンツ①	31・32 ワンピース① 製図 パターントレース
3・4	リメイク作品・パンツ②	33・34 ワンピース② 裁断 裁断・芯貼り・標付け
5・6	リメイク作品・デニムアイテム①	35・36 ワンピース③ 縫製
7・8	リメイク作品・デニムアイテム②	37・38 ワンピース④ 縫製
9・10	パンツ① 製図 パターントレース・パターン修正	39・40 ワンピース⑤ 縫製
11・12	パンツ② 裁断 裁断・芯貼り・標付け	41・42 ワンピース⑥ 縫製
13・14	プレタ作品製作①	43・44 ワンピース⑦ 縫製
15・16	プレタ作品製作②	45・46 ワンピース⑧ 縫製
17・18	プレタ作品製作③	47・48 ワンピース⑨ 縫製
19・20	パンツ③ 縫製	49・50 ワンピース⑩ 仕上げ・発表
21・22	パンツ④ 縫製	51・52 創作リメイク作品① デザイン
23・24	パンツ⑤ 縫製	53・54 創作リメイク作品② 縫製
25・26	パンツ⑥ 縫製	55・56 創作リメイク作品③ 縫製
27・28	パンツ⑦ 仕上げ	57・58 創作リメイク作品④ 仕上げ
29	パンツ⑧ 発表	59 創作リメイク作品⑤ 発表
30	前期末試験	60 後期末試験

【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】

『パンツ』『ワンピース』上田安子服飾専門学校 最新版
教員作成のオリジナルプリント

【教材・教具】

ミシン等縫製機器、洋裁道具一式
実物または部分縫いの見本

科目名	ファッション史Ⅱ	整理番号	
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 バイヤー専攻/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】

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を大きく捉え、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】

I では日本の幕末期西洋服導入期から始まり、原始、古代、中世、近世、近代のファッションと文化を考察する。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 日本西洋服の導入期幕末から、日本文化の特徴、男子詰襟服、ハイカラ、セーラー服、モボモガ
- 2 1945年終戦からアメリカ文化の流入、1964年東京オリンピックとメンズ服、1970年大阪万博とレディース服
- 3 アワーグラス、クリノリン、バツル、レディースパンツ、ミニスカート
- 4 原始から古代、毛皮、ドレーパリー、ポンチョ、チュニック、カフタン、ズボンとフォークロア
- 5 古代ギリシャ&ローマ、宗教の誕生とバチカン市国、ベルニーニ、ミケランジェロ
- 6 中世ヴィザンティン、ロマネスク、ゴシックからゴス、ゴシック建築、ジャンヌダルク
- 7 近世ルネサンスのイタリア黄金時代、ルーブル、オルセー、ポンピドゥー、大航海時代と日本南蛮文化
- 8 裏ルネサンスのヘンリー8世とエリザベス1世、レディース貴族ファッションの確立
- 9 裏ルネサンスのアメリカ大陸到達と、独立、ゴールドラッシュ、南北戦争
- 10 バロックとスペイン、オランダの黄金時代とイタリアの終焉
- 11 フランスロココの黄金時代、ルイ14世とベルサイユ、マリーアントワネットと16世
- 12 ディズニープリンセス系、ロリータファッションと原宿の歴史
- 13 裏ロココのイギリス産業革命、プリティッシュトラッドと階級制度の確立、サヴィルロウとビスポーク
- 14 軍服の影響カ、ヴィクトリア女王とゴシックリバイバル、ダークファンタジーとGOTH
- 15 テスト

【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】

【教材・教具】

科目名	セールストーク I (中国語)	整理番号	
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 バイヤー専攻/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	14	作成者	周升

【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	
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 バイヤー専攻/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	14	作成者	衛藤沙耶加

【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。また基本的な英文メールや英語での電話対応にも対応できるようにする。

【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。また英文メールや電話対応の実務的な基礎を身につけます。

【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、POP及び数字
- 3 接客英語フレーズ(入店、商品説明、お勧め、試着、会計)
- 4 ロールプレイング演習 (入店～会計)
- 5 ビジネス英語～ビジネスメール
- 6 ビジネス英語～電話対応
- 7 Test / 簡単な日常会話のフレーズの紹介/英会話の勉強方法の紹介

【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】

【教材・教具】