

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	松下絢子

【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」へ変化を遂げた今、小売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	導入/キャリアプラン		16 ショップマスターの仕事Ⅰ
2	セルフマネジメントⅠ		17 ショップマスターの仕事Ⅱ
3	セルフマネジメントⅡ		18 商品管理/ショップ計数管理Ⅰ基本
4	セルフマネジメントⅢ		19 ショップ計数管理Ⅱ売上利益のもと
5	コミュニケーション能力		20 ショップ計数管理Ⅲ売上要因分析
6	セールスリーダーの役割Ⅰ		21 ショップ計数管理Ⅳ店舗予算
7	セールスリーダーの役割Ⅱ		22 ショップ計数管理Ⅴ店舗イベント企画
8	ティーチングスキルⅠ		23 ショップ計数管理Ⅵ店舗イベント企画
9	ティーチングスキルⅡ		24 販売促進計画
10	コーチングスキルⅠ		25 OJT計画(後輩への接客指導)
11	コーチングスキルⅡ		26 OJT実習・考察(後輩への接客指導)
12	コーチングスキルⅢ		27 ショップ運営計数管理Ⅰ人件費とスタッフ構成
13	ショップチーフの役割Ⅰ		28 ショップ運営計数管理Ⅱシフトマネジメント
14	ショップチーフの役割Ⅱ		29 筆記テスト
15	筆記テスト		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2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	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修得する。

【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	SNSマーケティング		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	ムービー制作		23 スタイルング 提案
9	ムービー制作		24 魅力の発信・セールストーク
10	ムービー制作		25 魅力の発信・セールストークⅡ 動画
11	ライブ演習		26 魅力の発信・セールストークⅢライブ
12	ライブ演習		27 PR施策Ⅰ
13	ライブ演習		28 PR施策Ⅱ
14	振り返り		29 PR施策Ⅲ
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 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	阪田優

【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修得を目指す。

【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 - 2023SS
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	塚井良太

【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】

前期		後期	
90分/コマ			
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	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	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	塚井良太

【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ンダ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70% 実習30%
時間数	60	作成者	大竹智佳

【科目の到達目標】

ファッションEC業界の基礎知識や業界・市場の最新動向を理解する。

また、EC企業での実務内容やSNS・広告活用の一連を学ぶと共に、仕組みや課題を考察しEC業界でも活躍できるスキルを身に着ける。

【科目の概要】

EC業界概要・基礎知識とブランドディレクションについて学ぶ。

ファッションEC業界概要や基礎知識やWEBマーケティングについては講義にて説明し、ブランドディレクションについては講義も交えながら実践方式で学ぶ。

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	オリエンテーション	16	導入
2	EC業界について	17	アフターコロナとファッション
3	EC業界について	18	多様性とファッション
4	EC企業での実務内容	19	現代アートとファッション1
5	トレンド分析Ⅲ	20	現代アートとファッション2
6	WEBマーケティング基礎Ⅰ	21	現代アートとファッション3
7	WEBマーケティング基礎Ⅱ	22	スニーカーの歴史
8	WEBマーケティング基礎Ⅲ	23	デニムの歴史1
9	WEBマーケティング基礎Ⅳ	24	デニムの歴史2
10	ECブランドディレクション	25	デニムの歴史3
11	ECブランドディレクション	26	モチベーションコントロール
12	ECブランドディレクション	27	2023 S/STトレンド1
13	ECブランドディレクション	28	2024 S/STトレンド2
14	ECブランドディレクション	29	まとめ
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 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】

VM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。
販売員が店頭管理する重要性が分かり、買いやすく、メンテナンスしやすい売り場作りができる。

【科目の概要】

MDの視覚的表現や効果を的確に捉え、今店舗で求められている考え方や、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VM計画を修得する。

【授業計画】

90分/コマ		前期	後期
1	VMとは①		16 ハンガーラック
2	VMとは②		17 壁面プランニング①
3	VMとは③		18 壁面プランニング②
4	VMリサーチ		19 ゾーニング計画①
5	VMリサーチ プレゼン		20 ゾーニング計画②
6	VP計画書①		21 照明
7	VP計画書②		22 アクセサリー陳列
8	VP製作		23 靴・靴のディスプレイ
9	プレタ展搬入		24 ディスプレイ実践
10	プレタ展搬入		25 上コレ準備
11	テーマ別VM①		26 上コレ準備
12	テーマ別VM②		27 上コレ準備
13	テーマ別VM③		28 上コレ搬入
14	雑誌分析コーディネート		29 上コレ搬入
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3」「VMDの基礎知識」

【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	
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 70% 実習 30%
時間数	30	作成者	田野直美

【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修得する。
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】

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 100 %
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

- 1 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
- 2 家庭用品品質表示法 品質表示の見方
- 3 繊維の種類と特性・取扱い方法について
天然繊維・植物繊維(1)綿
- 4 天然繊維・植物繊維(2)麻
- 5 天然繊維・動物繊維(1)毛
天然繊維・動物繊維(2)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
- 9 繊維の特性と取扱方法 まとめ
- 10 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)
- 11 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
- 12 編物の代表的な組織とその特徴
- 13 糸の種類と太さ
- 14 総復習(テスト傾向と対策)
- 15 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「生地事典」株式会社みずしま加工2013年

【教材・教具】

筆記用具

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	山田友己

【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修得する。

【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	プレタ作品製作①	39・40 ワンピース⑤ 縫製
11・12	プレタ作品製作②	41・42 ワンピース⑥ 縫製
13・14	プレタ作品製作③	43・44 ワンピース⑦ 縫製
15・16	パンツ① 製図 パターントレース	45・46 ワンピース⑧ 縫製
17・18	パンツ② 裁断 裁断・芯貼り・標付け	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 創作作品① デザイン
23・24	パンツ⑤ 縫製	53・54 創作作品② 縫製
25・26	パンツ⑥ 縫製	55・56 創作作品③ 縫製
27・28	パンツ⑦ 仕上げ	57・58 創作作品④ 仕上げ
29	パンツ⑧ 発表	59 創作作品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・ショッパマスター専攻		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、服作りの基礎を修得する。

【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ス服
- 3 アワーグラス、クリノリン、バツル、レディスパンツ、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	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 70 % 実習 30 %
時間数	30	作成者	松下絢子

【科目の到達目標】

外国からのお客様に対する接客対応、富裕層に対する接客対応、パーソナルな接客対応など多様な接客を理解し、実践的なコミュニケーション力を養う。

【科目の概要】

各テーマに沿った講師を招き、専門性に特化した接客・セールストークについて講義やグループワーク、ロールプレイングにより学ぶ。また、接客に必要な外国語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 中国語圏、英語圏の消費者について
- 2 中国語圏、英語圏の観光客について - 免税手続き
- 3 中国語 - 販売における会話の基本
- 4 中国語 - 実用会話 色、アイテム、サイズ、会計
- 5 ラグジュアリーブランドでの接客
- 6 英語 - 販売における会話の基本
- 7 英語 - 実用会話 色、アイテム、サイズ、会計
- 8 オーダースーツでの接客
- 9 シューフィッターの接客
- 10 ブライダル業界の接客
- 11 クリーニングで深める商品知識
- 12 宝飾時計販売の接客
- 13 パーソナルな接客 - カラー
- 14 パーソナルな接客 - スタイリング
- 15 まとめ

【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】

【教材・教具】