

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	塚井良太

【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習得する。

【授業計画】

前期 90分/コマ		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 20 % 実習 80 %
時間数	30	作成者	栗野博恵

【科目の到達目標】

商品の見え方、見せ方を理解した上でお客様にコーデだけではなくトータルスタイリングができるように目指す。
SNSの写真の撮り方見せ方の習得。

【科目の概要】

売る為だけではなく、興味を持ってもらえるようなスタイリング提案ができるようなコミュニケーション能力を身に着ける。商品の見せ方によって伝わり方が変わることを知ってもらう。

【授業計画】

前期 90分/コマ		後期	
1	オリエンテーション	16	SNSマーケティング
2	撮影 小物(単品)	17	SNSマーケティング
3	撮影 クローズ(ボディ・ハンガー)	18	ムービー制作
4	撮影 小物応用(小道具有)	19	ムービー制作
5	撮影 クローズ応用(置き・たたみ・カラバリ)	20	ムービー制作
6	STYLING自己プロデュース	21	ライブ演習
7	STYLINGロケ撮影 A	22	ライブ演習
8	STYLINGロケ撮影 B	23	ライブ演習
9	STYLING SNS活用	24	セルフプロデュースとは
10	STYLING提案ロープレ A	25	魅力の発信・セールストーク
11	STYLING提案ロープレ B	26	魅力の発信・セールストークⅡ 動画 ライブ
12	ロケ撮影	27	PR施策
13	51スタジオ撮影	28	PR施策
14	スライド制作	29	PR施策
15	TEST プレゼンテーション	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】

【教材・教具】

筆記用具 スマートフォン 衣装・小物

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	金児優

【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 TPO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 ― 2024SS
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 90分/コマ		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	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 収支報告	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 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	塩田千織/島津和音
【科目の到達目標】			
「ファッションビジネス理論と演習Ⅰ」で学んだ基礎知識を基に、産業構造をグローバルな視点で理解し、ファッションマーケットの情報を収集・分析を講義と演習により習得する。			
【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	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	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】			

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シヨップマスター専攻		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 / 塚井良太

【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 導入
2	ブランドとコレクション	17 スニーカーの歴史
3	2023 S/Sトレンド分析	18 デニムの歴史1
4	2023 A/Wトレンド分析	19 デニムの歴史2
5	エンタメとファッション	20 ビームスカルチャー1
6	現代アートとファッション1	21 ビームスカルチャー2
7	現代アートとファッション2	22 ビームスカルチャー3
8	現代アートとファッション3	23 ビームスカルチャー4
9	現代アートとファッション4	24 ビームスカルチャー5
10	世界で活躍する日本の経営者	25 ビームスカルチャーまとめ
11	EC業界について	26 多様性とファッション
12	EC業界について	27 2024 S/Sトレンド1
13	WEBマーケティング	28 2024 S/Sトレンド1
14	WEBマーケティング	29 まとめ
15	テスト	30 テスト

【成績評価方法】

提出物評価60% 期末試験30% 授業態度10%

【教科書・参考書】

プリントを配布

【教材・教具】

筆記用具、PC

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、実践で使える 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計画を習得する。			
【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③-1	18	壁面プランニング②
4	VMとは③-2	19	ゾーニング計画①
5	リサーチ	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	鞆・靴のディスプレイ
9	プレタ展搬入	24	ディスプレイ実践①
10	プレタ展搬入	25	ディスプレイ実践②
11	テーマ別VM①	26	店頭ディスプレイ再編集①
12	テーマ別VM②	27	店頭ディスプレイ再編集②
13	テーマ別VM③	28	店舗診断①
14	雑誌分析コーディネート	29	店舗診断②
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』『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	
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ヨップマスター専攻		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。

【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。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 ガイダンス 「コミュニケーションスキル」(ワーク)
- 2 就職活動必勝法 「第一印象で差をつける」「WEB面接の心得」
- 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 「面接の流れと質疑応答のポイント」
- 5 就職面接対策 「模擬面接(1)」ロールプレイング
- 6 就職面接対策 「模擬面接(2)」ロールプレイング
- 7 就職面接対策応用編 「掘り下げた質問」
- 8 ビジネス実務 「ネットリテラシーへの理解」(ワーク)
- 9 ビジネス実務 「社会人に必要な基礎知識」
- 10 ビジネス実務 「指示の受け方と報告の仕方」
- 11 ビジネス実務 「返信はがき・お礼状の書き方」
- 12 仕事の上で必要とされる表現技術 「プレゼンテーション」
- 13 商談話法 「好感の持たれる会話術」
- 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」(ワーク)

【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】

素材の特性、機能性を理解し、商品に適した取り扱いが出来るようになる。

【科目の概要】

機能性商品など市場には様々な特徴のある商品が並んでいる。繊維ごとの特性、機能性を、実験や演習を交えながら解説し、そのメンテナンスに至るまで習得する。

【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 アパレル商品の取り扱いについて
- 4 天然繊維
- 5 化学繊維(1)再生繊維・半合成繊維
- 6 化学繊維(2)合成繊維ナイロン・アクリル
- 7 化学繊維(3)合成繊維ポリエステル・ポリウレタン
- 8 合成皮革・人工皮革
- 9 繊維に求められる機能と着心地
- 10 糸の種類と太さ
- 11 織物の組織とその特徴
- 12
- 13 編物の組織とその特徴
- 14 総復習(テスト傾向と対策)
- 15 総合テスト

【成績評価方法】

提出課題の評価 60% 期末試験 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

【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シヨップマスター専攻		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習得。

【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②	33・34 ワンピース② 裁断 裁断・芯貼り・標付け
5・6	店舗見学	35・36 ワンピース③ 縫製
7・8	プレタ作品製作①	37・38 ワンピース④ 縫製
9・10	プレタ作品製作②	39・40 ワンピース⑤ 縫製
11・12	プレタ作品製作③	41・42 ワンピース⑥ 縫製
13・14	プレタ作品製作④	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】

『洋裁』『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ショッブマスター専攻		昼間
学年	2年	授業形態	講義 90 % 実習 10 %
時間数	30	作成者	杉山佳美
【科目の到達目標】 ・時代背景や世界情勢によって影響を受け変化するトレンドの流れを理解する。 ・時代によって生み出された技法やシルエット、ディテールの変遷を学び、服飾デザインの基礎知識を習得する。			
【科目の概要】 服飾の起源から現代にまで繋がる服飾デザインの変換を図版、絵画、写真、映画などのヴィジュアル資料から学ぶ。			
90分/コマ	前期	後期	
		1	ガイダンス 【導入】現代の情勢と服飾トレンドの変化
		2	古代ローマ～ルネサンス
		3	ルネサンスと衣服
		4	エリザベス1世の誕生 服飾トレンドの認知
		5	マリーアントワネット：革命と失脚
		6	復習/まとめ
		7	復習/発表
		8	19世紀ナポレオンとドレススタイルの変化
		9	オートクチュールの誕生 ベルエポックとレ・ザネ・フィル
		10	世界恐慌とファッションの復興
		11	プレゼン作成①
		12	プレゼン作成②
		13	プレゼンテーション/課題作成
		14	復習/まとめ
		15	テスト
【成績評価方法】 課題作品評価60% 期末試験・小テスト30% 平常点10%			
【教科書・参考書】 教科書「西洋服飾史」			
【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	塚井良太

【科目の到達目標】

外国からのお客様に対しての接客対応、富裕層に対しての接客対応、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 導入-グループワーク1
- 2 導入-グループワーク2
- 3 中国語圏、英語圏の消費者、観光客について - 免税手続き
- 4 中国語 - 販売における会話の基本
- 5 中国語 - 実用会話 色、アイテム、サイズ、会計
- 6 ホスピタリティ
- 7 英語 - 英語圏の消費者、観光客について - 免税手続き
- 8 英語 - 販売における会話の基本
- 9 英語 - 実用会話 色、アイテム、サイズ、会計
- 10 ゴルフ業界のファッションについて(雑誌、メディア)
- 11 クリーニングで深める商品知識
- 12 バーバー(理容室)とファッション
- 13 アパレルショップ独立へのステップ
- 14 パーソナルな接客 - カラー
- 15 パーソナルな接客 - スタイリング

【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】