

科目名	ストアマネジメントⅤ	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・ストアマネジメント学科	期	前期
コース	ファッションビジネス・ストアマネジメントコース		昼間
学年	3	授業形態	講義:40% 討議:30% 演習:30%
時間数	90	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

- 1～2 ■ マネジメント活動をデザインする為に
- 3 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 4 ■ PDCAマネジメントサイクル、リーダーの必要能力、マネジメント宣言
- 5 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 6 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 7 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 8 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 9 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 10 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 11 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 12 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 13 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 14 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 15 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 16 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 17 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 18 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 19 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 20 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 21 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 22 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 23 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 24 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 25 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 26 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 27 ■ 販売演習の検証と修正、仮説立案
- 28 ■ お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング
- 29 ■ 修業テスト(実技、筆記)
- 30 ■ まとめ

【成績評価方法】

【教科書・参考書】

【教材・教具】

科目名	ストアマネジメントⅥ	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・ストアマネジメント学科	期	後期
コース	ファッションビジネス・ストアマネジメントコース		昼間
学年	3	授業形態	講義:40% 討議:30% 演習:30%
時間数	90	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

- | | | | |
|----|--------------------------------|----|------------------|
| 1 | ■ロールプレイング予選振返り | | |
| 3 | ■お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング | | |
| 4 | ■お客様対応スキル振返り、ロールプレイングによるトレーニング | | |
| 5 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | | |
| 6 | ■コミュニケーションの定義 | | |
| 7 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | | |
| 8 | ■チームを機能させる為のスキル | | |
| 9 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | | |
| 10 | ■アサーション | | |
| 11 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | | |
| 12 | ■アサーション | | |
| 13 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | | |
| 14 | ■討議能力ケーススタディ | | |
| 15 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | | |
| 16 | ■店舗利益と売上高 | 31 | ■シフトマネジメント |
| 17 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 32 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 |
| 18 | ■粗利 | 33 | ■マーケティング |
| 19 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 34 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 |
| 20 | ■スタッフ構成と時間管理 | 35 | ■卒業プレゼンテーション制作 |
| 21 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 36 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 |
| 22 | ■仕入れ活動の理解 | 37 | ■卒業プレゼンテーション制作 |
| 23 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 38 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 |
| 24 | ■在庫とキャッシュフロー | 39 | ■卒業プレゼンテーション制作 |
| 25 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 40 | ■卒業プレゼンテーション制作 |
| 26 | ■メンバー育成コーチングスキル | 41 | ■卒業プレゼンテーション発表 |
| 27 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 42 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 |
| 28 | ■タイプ別コーチング | 43 | ■修業テスト(実技、筆記) |
| 29 | ■部下評価 | 44 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 |
| 30 | ■販売演習の検証と修正、仮説立案 | 45 | ■まとめ |

【成績評価方法】

【教科書・参考書】

【教材・教具】

科目名	販売演習V	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・ストアマネージメント学科	期	前期
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメントコース		昼間
学年	3	授業形態	実習 100%
時間数	240	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。全ての判断基準が顧客視点ででき、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】

提携先企業の直営店舗で販売演習を行う。実際の店舗でお客様との接点を通じ、顧客視点を知り、販売の知識と技術を習得する。又、店舗のスタッフと協業する事で、卒業後の働く意義や社会とのより良い関係構築のあり方を学ぶ。

【授業計画】

90分/コマ

1～120
 ※学習内容を单元・コマで区切らず前期の全120コマを通し過去2年間の学習成果を更に向き上させる。

- 明るいお出迎え・お見送り
- 積極的なお声がけ
- 感じの良い応対
- 商品知識
- 的確な商品展開
- 迅速・的確な商品管理
- WCSのマスター
- コンプライアンス
- 協調性
- 積極性
- 顧客目線
- 目標達成意識
- 誠意あるお客様対応
- お客様へのアドバイス
- VMDの確認
- ストックルームの改善
- 売上構造の活用

【成績評価方法】

平常評価 40%、提出物評価 30%、行動評価 30%

平常評価(出席状況、実習態度など)、提出物、行動評価(実習における知識、技術の習得と発揮具合)による総合評価。

【教科書・参考書】

なし

【教材・教具】

販売演習報告書、その他必要に応じ随時紹介する。

科目名	販売演習VI	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・ストアマネージメント学科	期	後期
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメントコース		昼間
学年	3	授業形態	実習 100%
時間数	240	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。全ての判断基準が顧客視点ででき、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】

提携先企業の直営店舗で販売演習を行う。実際の店舗でお客様との接点を通じ、顧客視点を知り、販売の知識と技術を習得する。又、店舗のスタッフと協業する事で、卒業後の働く意義や社会とのより良い関係構築のあり方を学ぶ。

【授業計画】

90分/コマ

1～120
 ※学習内容を単元・コマで区切らず後期の全120コマを通しプロの販売員として通用するレベルを体得する。

- 明るいお出迎え・お見送り
- 積極的なお声かけ
- 感じの良い応対
- 商品知識
- 的確な商品展開
- 迅速・的確な商品管理
- WCSのマスター
- コンプライアンス
- 協調性
- 積極性
- 顧客目線
- 目標達成意識
- 誠意あるお客様対応
- お客様へのアドバイス
- VMDの確認
- ストックルームの改善
- 売上構造の活用

【成績評価方法】

平常評価 40%、提出物評価 30%、行動評価 30%
 平常評価(出席状況、実習態度など)、提出物、行動評価(実習における知識、技術の習得と発揮具合)による総合評価。

【教科書・参考書】

なし

【教材・教具】

販売演習報告書、その他必要に応じ随時紹介する。

科目名	コーディネート論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・ストアマネージメント学科	期	後期
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメントコース		昼間
学年	3	授業形態	講義 40 % 実習 60 %
時間数	30	作成者	阪田優

【科目の到達目標】

ファッションアドバイザーとして、お客様にご満足頂けるコーディネート提案が出来る基礎知識をつける。

【科目の概要】

講義に基づきプリントワークを行っていく。着色、実際商品のスタイリングコーディネート、リサーチ等の実践的な方法で修得していく。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 コーディネート論Ⅰ 振り返り
- 2 体型カバーのコーディネートⅠ
- 3 体型カバーのコーディネートⅡ
- 4 体型カバーのコーディネートⅢ
- 5 体型カバーのコーディネートⅣ
- 6 トレンドコーディネートⅠ
- 7 トレンドコーディネートⅡ
- 8 コーディネート企画Ⅰ
- 9 コーディネート企画Ⅱ
- 10 コーディネート企画Ⅲ
- 11 コーディネート企画Ⅳ
- 12 コーディネート企画Ⅴ
- 13 コーディネート企画Ⅵ
- 14 コーディネート企画プレゼンテーション
- 15 テスト

【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】

『スタイリングブック』 高村是州 グラフィック社 1993年

【教材・教具】

アパレル商品・着色道具・カメラ・ファッション雑誌・のり・ハサミ

科目名	アパレル流通論	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・ストアマネージメント学科	期	後期
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメントコース		昼間
学年	3	授業形態	講義 100%
時間数	30	作成者	山本廣道

【科目の到達目標】

「ファッションビジネス理論と演習Ⅰ・Ⅱ」にて修得した基礎知識を元に、ファッションビジネスの生産管理と流通を理解し、チャネル管理できる人材を育成。

【科目の概要】

今日、多くの企業で取引先の拡大や生産拠点の海外移転などにより、グローバル・ベースでのSCM(サプライチェーン・マネジメント)の展開が進んでいる。本教科では、講義により、ファッションビジネスの生産管理と流通を理解し、チャネル管理など、流通・コミュニケーション戦略を修得する。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 アパレル生産
- 2 アパレル物流・小売企業の物流
- 3 アパレル卸商とアパレル生産企業の物流
- 4 QR
- 5 「アパレル生産と物流」まとめ
- 6 アパレル流通戦略とコミュニケーション戦略
- 7 アパレル企業のチャネル戦略
- 8 SPAのチャネル戦略
- 9 取引
- 10 チャネル別取引特性
- 11 アパレル営業Ⅰ
- 12 アパレル営業Ⅱ
- 13 アパレル営業Ⅲ
- 14 「ファッション流通」のまとめ
- 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】

(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
(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

【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・ストアマネージメント学科	期	前期
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメントコース		昼間
学年	3	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

- | | |
|------|---|
| 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 |
| 第5週 | 天然繊維・動物繊維(1)毛 |
| 第6週 | 天然繊維・動物繊維(2)絹 |
| 第7週 | 化学繊維(1)再生繊維 |
| 第8週 | 化学繊維(2)半合成繊維 |
| 第9週 | 化学繊維(3)合成繊維 |
| 第10週 | 繊維の特性と取扱方法 まとめ |
| 第11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12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

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・ストアマネージメント学科	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コース		昼間
学年	3	授業形態	講義 60 % 実習 40 %
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	ファッション史 I	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・ストアマネージメント学科	期	前期
コース	ファッションビジネス・ストアマネージメントコース		昼間
学年	3	授業形態	講義 100 %
時間数	30	作成者	山本廣道

【科目の到達目標】

栄華と衰退を周期的に繰り返すファッションの歴史を俯瞰的に眺め、時代のトレンドと流れを読める人材を育成する。また毎回のレポート提出による講義形式の要点をまとめる力と表現力を身に付ける。

【科目の概要】

19世紀から20世紀初頭のオートクチュールから始まり、西洋からの影響を受けた戦前・戦後の日本の風俗へと多岐に渡る。

【授業計画】 90分/コマ

- 1 オートクチュールとプレタポルテ
- 2 世界の5大ファッションコレクション
- 3 現在のファッションリーダー
- 4 映画とTVドラマに見るファッション情報
- 5 世界のファッション雑誌
- 6 フランスの国益としてのファッション文化
- 7 中間テスト
- 8 ロココファッションと日本文化
- 9 ロココのファッションリーダーとその終焉
- 10 イギリス産業革命とその後の影響
- 11 UKパンクとNYパンク
- 12 ファッションデザイナーの誕生
- 13 オートクチュールデザイナー第1号
- 14 コルセットからの解放
- 15 最終テスト

【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】