

大阪情報コンピュータ専門学校 授業シラバス (2026年度)

| | | | | | | | | | | |
|----------------|---|-------------------------------|--------------|------|-------------|----|---------|---------|----|-----|
| 専門分野区分 | ビジネス応用 | 科目名 | リテールマーケティングⅡ | | | | 科目コード | T1682A1 | | |
| 配当期 | 後期 | 授業実施形態 | 通常 | | | | 単位数 | 2 単位 | | |
| 担当教員名 | 池田 大輔 | 履修グループ | 1F(BI/BO) | | | | 授業方法 | 演習 | | |
| 実務経験の内容 | 資格スクールにおいて、MS-Office (Word・Excel・PowerPoint・Access) を利用した顧客名簿の管理業務全般、及び教材の編集業務に携わった。その経験を活かし、ビジネスシーンに必要な知識やスキルを実践的に講義する。 | | | | | | | | | |
| 学習一般目標 | 本授業 では、日本商工会議所主催のリテールマーケティング検定3級の基礎知識を修得し、実務で活用できることを目指す。 | | | | | | | | | |
| 授業の概要および学習上の助言 | 1回ごとの授業を着実に積み重ね、ステップアップしながら理解を深めていく形式の講義となります。配布された資料等は、復習に役立ててください。 講義内容はリテールマーケティング検定3級に対応しているため、科目で得た知識を資格取得に活用することも考慮にいられておいてください。 | | | | | | | | | |
| 教科書および参考書 | リテールマーケティングⅠと同じ(リテールマーケティング(販売士)3級 一発合格テキスト&問題集 第5版(翔泳社)) | | | | | | | | | |
| 履修に必要な予備知識や技能 | 特になし | | | | | | | | | |
| 使用機器 | 課題などをUNIPAに提出できる端末が必要です。 | | | | | | | | | |
| 使用ソフト | 特になし | | | | | | | | | |
| 学習到達目標 | 学部DP(番号表記) | 学生が到達すべき行動目標 | | | | | | | | |
| | 1/2 | 小売業の特徴について理解できる。 | | | | | | | | |
| | 1/2 | 商品のコンセプトやメリットについて説明できる。 | | | | | | | | |
| | 3/4/5 | 発注と物流の基本知識について理解できる。 | | | | | | | | |
| | 5 | 科目全体を理解することで、就職活動、就業への意識を高める。 | | | | | | | | |
| | 5 | 授業に意欲をもって取り組むことができる。 | | | | | | | | |
| 達成度評価 | 評価方法 | 試験 | 小テスト | レポート | 成果発表(口頭・実技) | 作品 | ポートフォリオ | その他 | 合計 | |
| | 学部DP | 1.知識・理解 | 20 | | | | | | | 20 |
| | | 2.思考・判断 | 30 | 10 | | | | | | 40 |
| | | 3.態度 | | 10 | | | | | 10 | 20 |
| | | 4.技能・表現 | | | | | | | | |
| | | 5.関心・意欲 | | | | | | | 20 | 20 |
| | 総合評価割合 | | 50 | 20 | | | | | 30 | 100 |
| 評価の要点 | | | | | | | | | | |
| 評価方法 | | 評価の実施方法と注意点 | | | | | | | | |
| 試験 | | 定期試験期間中に筆記試験を実施する。 | | | | | | | | |

| | |
|-------------|---------------------------|
| 小テスト | ほぼ毎回の授業で演習課題(小テスト)を実施する。 |
| レポート | |
| 成果発表(口頭・実技) | |
| 作品 | |
| ポートフォリオ | |
| その他 | 授業への出席、取り組みなどを含め総合的に判断する。 |

授業明細表

| 授業回数 | 学習内容 | 授業の運営方法 | 学習課題(予習・復習) |
|------|---|----------------------------------|-------------|
| 第1回 | オリエンテーション 第3章-1 ストアオペレーションの基本 第3章-2 開店準備 第3章-3 荷受け・検収と商品補充 | 講義 問題演習 | |
| 第2回 | 第3章-4 売り場チェックの基本知識とミーティング 第3章-5 レジ業務と推奨販売の基本 第3章-6 包装技術の基本知識 | 講義 問題演習 | |
| 第3回 | 第3章-7 陳列の目的と役割 第3章-8 陳列の方法 第3章-9 衣料品の陳列 | 講義 問題演習 | |
| 第4回 | 第3章-10 店舗照明の基本 第3章-11 色彩の活用 | 講義 問題演習 | |
| 第5回 | 第4章-1 マーケティングの基本 第4章-2 マーケティング分析のフレームワーク | 講義 問題演習 | |
| 第6回 | 第4章-3 商品政策の基本 第4章-4 価格政策の基本 第4章-5 立地政策の基本 | 講義 問題演習 | |
| 第7回 | 第4章-6 プロモーション政策 | 講義 問題演習 | |
| 第8回 | 第4章-7 観光マーケティング 第4章-8 消費者行動と市場調査 | 講義 問題演習 | |
| 第9回 | 第5章-1 小売業に関する主な法規 第5章-2 販売活動に関する主な法規 | 講義 問題演習 | |
| 第10回 | 第5章-3 商品に関する主な法規 第5章-4 販売促進に関する主な法規 | 講義 問題演習 | |
| 第11回 | 第5章-5 環境問題と消費生活 第5章-6 販売員に求められる計数管理 | 講義 問題演習 | |
| 第12回 | 第5章-7 事業継続マネジメント | 講義 問題演習 | |
| 第13回 | 第5章-8 万引き防止対策 第5章-9 衛生管理の基準 | 講義 問題演習 | |
| 第14回 | 課題解決型授業1 授業で学んだ内容に関する課題 | 課題提出 実施時期:6期(11/16~ 11/30) | |

第15回

課題解決型授業2
授業で学んだ内容に関する課題

課題提出
実施時期:8期(12/16~
1/15)