

# 2024年度 シラバス&レッシンプラン

科目

マーチャライジング

講師

宇恵野雅子

提出

24年 2月 13日

学科

国際観光ビジネス科

学年

2年

前期

後期

授業の方法

講義

講義時限数

15

単位数

2

## < 講義目的と主な内容(ハンドブック記載) >

お客様が商品に対してどのように感じているか、また、商品の価格の設定と費用の考え方を学び、実際の販売に役立てる。

## < 講義概要と具体的な進め方 >

座学授業や、グループでの話し合いなどで授業を行う。販売士3級~2級の内容と販売時のお客様の心理状態の視点を混ぜながら講義を行う。また基本的な利益計算、損益分岐点、ABC分析、移動平均、季節変動などの、商品価格と利益計算の関係などを座学で勉強する。

## < 到達目標レベル(何を、どのレベルに) >

お客様がどの様に変化しているか、今後どのようになるか現状を理解する。お客様の心理を考え、どうやって商品を選ぶか、購買心理に基づいて商品をどのように紹介するかを理解し販売現場で、活用出来るようにする。また、販売の基礎となる利益計算や、損益分岐点のやり方や仕組みを理解し販売に関わる値段の付け方、計算などを出来るようにする。

## < レッシンプラン(時限ごとの項目スケジュール概要) >

	授業概要	テキスト・使用資料その他
①	授業内容の説明・マーチャライジング 値段に対してお客様の考え方。	
②	今後の日本 年代別・地域別・世帯別などの商品の選び方 ①1年復習基礎計算	
③	商品を選ぶ基準 ②1年復習基礎計算2	
④	買い物時間と男女別の考え方の違い ③ロスとは、在庫の関係	
⑤	商品選択について(1) 記憶と画像優越性 五感 ④棚卸の考え方	
⑥	商品選択について(2) 熟知性の法則 威光効果 ⑤総括表の考え方	
⑦	商品選択について(3) ブランド 光背効果 ⑥計算復習	
⑧	お客様が選ぶ店(2) 品揃えの幅と奥行き。値付け ⑦計算復習	
⑨	この商品なら...と言える専門性とは。商品を紹介するときのお客様視点とは	
⑩	損益分岐点(1) 損益分岐点とは	
⑪	損益分岐点(2) 損益分岐点の計算をしてみよう	
⑫	損益分岐点(3) 損益分岐点の仕組みと利益の出し方、移動累計・移動平均	
⑬	損益分岐点(4) ABC分析	
⑭	期末前計算問題総復習	
⑮	期末テスト	

試験  
と評価

試験期間中  
 講義時限内

評価  
方法

筆記試験  
 実技試験

小テスト  
 受講態度

レポート  
 作品

その他

教員紹介

物販の店舗店長、店舗教育を経て販売士の資格をもとに、販売の基礎を教える仕事をしております。