

2025年度 シラバス&レズンプラン

科目 マーチャンダイジング
学科 国際観光ビジネス科

講師 宇恵野雅子
学年 2年
前期 <input type="radio"/>
後期 <input type="radio"/>

提出 25年 1月 3日	
授業の方法	講義
講義時限数	15
単位数	2

<講義目的> この教科を学び、どのような力・知識が身に付くのか。

お客様が商品を選ぶ際、どのような心理で選び、購入しているのか。お客様の購買心理から、より満足して商品を購入してもらうための考え方を学び、社会に出てから自分で考え実践出来るようにする。また、販売現場でマーチャンダイジングに関わる基本的な専門用語や、計算方法などを理解し、実践的に考え、使えるようにする事を目的とする。

<講義概要>

商品を紹介し、お客様に選んでもらい納得して購入してもらう事が一番大事であるため、購買心理にの側面から色々な見方や考え方があることを理解出来るようにする。マーチャンダイジングに関する専門用語を習得をする。販売に関わる様々な計算式及び、グラフや表の見方の基本を学ぶ。

<授業の進め方>

講義 グループワーク 実技・演習 フィールドワーク 実習
 その他()

<授業計画全体における講義・演習・実習の割合>

講義 60 % 演習 40 % 実習 %

<到達目標レベル(何を、どのレベルに)>

- ①購買心理:お客様に商品を紹介、販売する際にお客様が感じる心理を理解し、お客様に納得して商品を購入してもらうための考え方を理解する。
- ②専門用語:実際に使われる販売の専門用語を理解し、使えるようにする。
- ③経営計算:基本的、基礎的な販売に使う計算の意味を理解し計算が出来るようになるまでにする。
- ④グラフや表の見方:表やグラフから販売の課題や傾向などを把握し今後、どのような対策を取るべきか、考えられるようにする。

<レズンプラン(時限ごとの項目スケジュール概要)>

回	授業計画	テキスト・使用資料その他	学生PC利用
1	授業内容の説明・マーチャンダイジングとは。値段に対してのお客様の考えかた。お客様が高いと感じる値段に対してどのような反応をするのか。	なし	<input type="checkbox"/>
2	計算演習①消費税の計算。割引の計算。これからの日本の人口から年代別、地域別、世帯別の商品の選び方	なし	<input type="checkbox"/>
3	計算演習②値段の付け方。仕入れ値、利益、原価の考え方。売価とは? 商品を選ぶ時の心理	なし	<input type="checkbox"/>
4	計算演習③値入り高と値入り率。買い物をする時間の考え方。実時間と認知時間のちがいによるお客様の考え方。日本人と外国人の違い。	なし	<input type="checkbox"/>
5	計算演習④粗利高と粗利率、ロス高の考え方。男性、女性の買い物や、商品を選ぶ時の考え方の違い。男性のきじゅんとするポイント、女性が基準とするポイントとは	なし	<input type="checkbox"/>
6	計算演習⑤ちょっと複雑な値引き後やロス高、などの計算方法と粗利の出し方。記憶と画像優越性。お客様が案じる商品説明などの、理解の仕方。	なし	<input type="checkbox"/>
7	計算演習⑥商品回転率。なぜ日本のコンビニがそれなりに上手く行っているのか。在庫とは、棚卸とは。商品選択	なし	<input type="checkbox"/>
8	計算演習⑦交差比率。店舗での商品紹介の優先順位の付け方。どのように発注や在庫をするか考える。数字による、値段の感覚	なし	<input type="checkbox"/>
9	前半の計算まとめ。どのように儲けを考えるか。損益分岐点とはどのようなものか。	なし	<input type="checkbox"/>
10	損益分岐点。限界利益と固定費、変動費の考え方。損益分岐点はどのようなものか。を理解する。	なし	<input type="checkbox"/>
11	実際に損益分岐点を出してみよう。旅行企画を立てた時の申し込み人数と固定費、変動費を分けて、何人申し込みが必要なのかを考える	なし	<input type="checkbox"/>
12	グラフを数字から作成し、売り上げと利益の関係を実際に自ら確認し、利益と費用の仕組みを考える。目標利益=予定売上高-許容費用	なし	<input type="checkbox"/>
13	Zグラフ、重点分析の表を作り、表を見ながら販売戦略の基本的な考え方を学ぶ。どの商品に今期は力を入れて販売すべきか。数字で読み解いていく。	なし	<input type="checkbox"/>
14	今までの計算や、期末テストに出る重要な問題の復習。わからなかった問題などを、もう一度洗い出す。計算復習	なし	<input type="checkbox"/>
15	期末テスト	.	<input type="checkbox"/>

<授業時間外の学習(準備学習・復習・宿題等)>

小テストでの間違えた問題などを復習しておく。

<成績評価方法・基準>

試験と評価方法	<input type="checkbox"/> 試験期間中	評価方法	<input checked="" type="checkbox"/> 筆記試験(50 %)	<input checked="" type="checkbox"/> 小テスト(30 %)	<input type="checkbox"/> レポート(%)	<input type="checkbox"/> その他(%)
	<input checked="" type="checkbox"/> 講義時限内		<input type="checkbox"/> 実技試験(%)	<input checked="" type="checkbox"/> 受講態度(20 %)	<input type="checkbox"/> 作品(%)	↳ ()

<教員紹介>

物販の店舗店長や店舗の教育などを経て、販売士1級の資格を持ち、専門学校などで販売士の資格試験対策の授業、販売に関する授業などを行う。