

講義名	教養特講 (リテールマーケティング資格入門)		
科目区分	教養特講		
担当教員	岸本 徹也		
開講期・曜日・時限	前期 月曜日 4時限		
	2019年度 人間社会学部 人間健康学科 / 2019年度 人間社会学部 観光学科 / 2019年度 人間社会学部 人間社会学科 / 2019年度 経済学部 経済情報学科 / 2019年度 経済学部 経済学科 / 2019年度 商学部 マーケティング学科 / 2019年度 商学部 経営学科		
履修開始年次	1年生	単位数	2
		講義コード	14010

主題と概要

みなさんは、「リテールマーケティング」という言葉を聞いたことがありますか。たぶん、ほとんどの1年生のみなさんは知らないのではないのでしょうか。リテールとは、英語でretailと書き、「小売り」のことを意味します。つまり、リテールマーケティングとは小売業のマーケティングということになります。

この教養基礎科目では、リテールマーケティング(販売士)という日本商工会議所主催の資格試験の概要や企業での利用実態を説明した後、科目の具体的な内容について商業高校出身者以外でも理解できるように丁寧に詳しく講義していきます。

リテールマーケティングには、企業経営者レベルの1級から、店長レベルの2級、売場主任レベルの3級があり、この講座では3級レベルの内容について詳しく説明をしていきます。この講座でしっかりとリテールマーケティングの基礎を習得すれば、2級の取得や、さらに在学中に1級の取得を目指すこともできるでしょう。また、今後大学で学んでいくマーケティング、流通、経営学系の基礎勉強にも役立ちます。この資格取得への取り組みは、大学での本格的な学びの入り口となることでしょう。

到達目標

1. リテールマーケティング(販売士)の専門用語の意味を理解し、3級レベルの試験問題について、6割以上正解することができる。
2. リテールマーケティングの専門用語を、流通科学入門で学んだ内容と関連付けることができる。

提出課題

- 1) 中間レポート 1回 講義期間の途中に1回 中間レポート課題を課します(授業中に実施)。
- 2) 期末レポート 1回 講義最終回に1回、期末レポート課題を課します(授業中に実施)。

評価の基準

中間レポート 50%
 期末レポート 50%
 上記に加え、毎回の講義での積極的な質問やコメント (加算点)

履修にあたっての注意・助言他

教科書

.2019レクチャー&トレーニング日商リテール マーケティング(販売士)検定試験3級. 上岡史郎 実教出版 1296 4407347600

プリント資料及び参考文献

学習プリントや演習問題は、随時配布します。
 参考文献は、授業の進度に応じて、紹介していきます。

授業計画

1. リテールマーケティング(販売士)とはなにか
2. 小売業の種類
3. 小売業の種類
4. 小売業の種類 (問題演習)
5. マーチャンダイジング
6. マーチャンダイジング
7. マーチャンダイジング (問題演習)
8. 授業内中間レポート
9. ストアオペレーション
10. ストアオペレーション (問題演習)
11. マーケティング
12. マーケティング
13. マーケティング (問題演習)
14. 販売・経営管理
15. 授業内最終レポート

予習・復習

第一回目の授業から、次回講義を行う予定の範囲を話すので、配布プリントの該当箇所を必ず予習してくるようにしてください。また、受講後は、当日の授業内容を忘れないうちに授業で配布された資料やノートに書き取ったこと等を復習するようにしてください。一回の講義につき、予習・復習の時間は4時間を目標とし、全体の講義を通じて総計60時間を確保するように努力してください。

備考