

関西経理専門学校 2021年度 講義要項

科目名	学年	担当講師名	開講期間
流通論 販売実務	2年	赤沢晃司	前期（流通論） 後期（販売実務）

講義の目的および概要

目的として販売士検定3級の取得を目指す。
小売業やサービス業に関する基礎的知識を習得し、売場や店舗を管理する能力を養成する。企業活動するうえで「売る力」は必須であるが、基礎編、実践編を通して身に付けさせることで、経済活動に貢献できる企業人や経営者として育成していく。

経営活動をする上で「売る力」必要不可欠だが、基礎編、実践編を通して学生に身に付けさせることで、

- ①小売業が担っている社会的・経済的役割と機能
- ②ストア・オペレーションの基礎
- ③販表・経営管理

月	授業展開・ライセンス取得および指導要領	検定試験の種類	講義形式 学習形態	備考
4	流通概論		講義	
5	小売業の組織及び販売形態		講義	
6	商品の基本的知識		講義	
7	価格政策と利益の追求 前期試験	販売士3級	講義	
8	夏期休暇			
9	ストア・オペレーション		講義	
10	店舗設計と店内販売体制 マーケティングの考え方		講義	
11	販売管理と顧客管理		講義	
12	店舗管理 総括		講義	
1	後期試験		講義	
2		販売士3級		
3				

評定方法

出席	10%	定期試験	90%
レポート	0%	その他	0%

指定教科書

・日商リテールマーケティング（販売士）検定試験3級. 2020 実教出版

参考図書

学習上の留意点

短期間で基礎的なことを習得することに重さを置くため、問題を解きながら学習する。

必要教材(使用予定機材)

学生からの質問受付E-mailアドレス(可能な場合のみ)

ais-akazawa@nifty.com

備考欄

授業担当者の実務経験について

経営コンサルタント会社(株)アイズビジネスラブの代表取締役として、飲食店の出店計画及び業績改善のコンサルティングに長年に渡って携わる。また、行政の依頼により、街づくりに関する委員会の委員なども歴任する。