関西経理専門学校　2024年度　講義要項

科目名	学年	担当講師名	開講期間
流通論 営業実務	2 年	赤　沢　晃　司	前期（流通論） 後期（営業実務）

講義の目的および概要

企業活動の源泉となる「ヒト」のコミュニケーション開発に重点を置いて、プレゼンテーション能力、交渉能力に長けた人材の育成を目指す。講義の中で知識や教養をつけるだけではなく、日本企業への就職に向けて必要な資格や考え方を身に付けさせることを目標とする。

講義のテーマ

①小売業が担っている社会的・経済的役割と機能
②ストアー・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	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
5	小売業の組織及び販売形態	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
6	商品の基本的知識	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
7	夏期休暇	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
8		日商リテールマーケティング検定試験3級		
9	ストア・オペレーション	日商リテールマーケティング検定試験3級	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	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
11	販売管理と顧客管理・前期試験	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
12	店舗管理 総括	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
1	後期試験	日商リテールマーケティング検定試験3級	講義	
2		日商リテールマーケティング検定試験3級		
3				

評定方法

出席	10 ％	定期試験	70 ％
レポート	0 ％	受講の姿勢	20 ％

指定教科書	参考図書

学習上の留意点	必要教材（使用予定機材）
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。	パソコンとプロジェクター

学生からの質問受付E-mailアドレス（可能な場合のみ）	備　考　欄
ais-akazawa@nifty.com	実務家教員授業時間：経営学72時間（1科目あたり36時間）

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㈱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。