

シ ラ バ ス

講義名	ファッション販売 I						
2 学年	総合クリエイト科	担当教員		近藤 トシエ			
講義形態	演習	単位時間数	76	講義時期	前期・後期		
授業の目的・目標	ファッション商品の販売にたずさわる販売スタッフとしての知識、技術の基知識を習得し「ファッション販売」「洋裁技術認定」の資格取得を目指す。						
授業計画	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;">                 1回 ファッション販売とは                  2回 ファッション販売について                  3回 ファッション販売について                  4回 ファッション販売について                  5回 ファッション販売について                  6回 ファッション販売について                  7回 ファッション販売技術                  8回 販売スタッフのマナー                  9回 "                  10回 コンサルティングセールス                  11回 購買心理の段階と販売ステップ1                  12回 " 2.3                  13回 " 4.5                  14回 " 6.7.8                  15回 商品知識(アイテム)                  16回 商品知識(インナー)                  17回 商品知識(雑貨)                  18回 商品知識(素材vと加工)                  19回 商品の構成理解①                  20回 商品の構成理解②             </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;">                 21回 商品知識(構成とディディール)                  22回 シルエットの知識                  23回 商品の品質と管理                  24回 絵表示の理解                  25回 販売スタッフの業務                  26回 販売業務                  27回 備品管理                  28回 売り場づくり①                  29回 売り場づくり②                  30回 売り場づくり③                  31回 模擬問題                  32回 解説①                  33回 解説②                  34回 ラッピング知識                  35回 まとめ                  36回 まとめ             </td> </tr> </table>					1回 ファッション販売とは 2回 ファッション販売について 3回 ファッション販売について 4回 ファッション販売について 5回 ファッション販売について 6回 ファッション販売について 7回 ファッション販売技術 8回 販売スタッフのマナー 9回 " 10回 コンサルティングセールス 11回 購買心理の段階と販売ステップ1 12回 " 2.3 13回 " 4.5 14回 " 6.7.8 15回 商品知識(アイテム) 16回 商品知識(インナー) 17回 商品知識(雑貨) 18回 商品知識(素材vと加工) 19回 商品の構成理解① 20回 商品の構成理解②	21回 商品知識(構成とディディール) 22回 シルエットの知識 23回 商品の品質と管理 24回 絵表示の理解 25回 販売スタッフの業務 26回 販売業務 27回 備品管理 28回 売り場づくり① 29回 売り場づくり② 30回 売り場づくり③ 31回 模擬問題 32回 解説① 33回 解説② 34回 ラッピング知識 35回 まとめ 36回 まとめ
1回 ファッション販売とは 2回 ファッション販売について 3回 ファッション販売について 4回 ファッション販売について 5回 ファッション販売について 6回 ファッション販売について 7回 ファッション販売技術 8回 販売スタッフのマナー 9回 " 10回 コンサルティングセールス 11回 購買心理の段階と販売ステップ1 12回 " 2.3 13回 " 4.5 14回 " 6.7.8 15回 商品知識(アイテム) 16回 商品知識(インナー) 17回 商品知識(雑貨) 18回 商品知識(素材vと加工) 19回 商品の構成理解① 20回 商品の構成理解②	21回 商品知識(構成とディディール) 22回 シルエットの知識 23回 商品の品質と管理 24回 絵表示の理解 25回 販売スタッフの業務 26回 販売業務 27回 備品管理 28回 売り場づくり① 29回 売り場づくり② 30回 売り場づくり③ 31回 模擬問題 32回 解説① 33回 解説② 34回 ラッピング知識 35回 まとめ 36回 まとめ						
授業の到達目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ファッション商品の知識を習得する</li> <li>・販売スタッフとしての基本知識の習得</li> <li>・一般常識としての接客技術を身につける</li> <li>・ファッションアドバイスをするための基本知識</li> </ul>						
成績評価基準	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出席状況 10%</li> <li>・課題・取り組み状況 90%</li> </ul>						
教科書・参考文献	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ファッション販売3</li> <li>・要塞技術認定試験問題集</li> </ul>						