

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;"> <ul style="list-style-type: none"> 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;"> <ul style="list-style-type: none"> 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>					<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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"> ・ファッション商品の知識を習得する ・販売スタッフとしての基本知識の習得 ・一般常識としての接客技術を身につける ・ファッションアドバイスをするための基本知識 						
成績評価基準	<ul style="list-style-type: none"> ・出席状況 10% ・課題・取り組み状況 90% 						
教科書・参考文献	<ul style="list-style-type: none"> ・ファッション販売3 ・要塞技術認定試験問題集 						