

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: 5%;">1回</td> <td style="width: 45%;">ファッション販売とは</td> <td style="width: 5%;">21回</td> <td style="width: 45%;">商品知識(構成とディディール)</td> </tr> <tr> <td>2回</td> <td>ファッション販売について</td> <td>22回</td> <td>シルエットの知識</td> </tr> <tr> <td>3回</td> <td>ファッション販売について</td> <td>23回</td> <td>商品の品質と管理</td> </tr> <tr> <td>4回</td> <td>ファッション販売について</td> <td>24回</td> <td>絵表示の理解</td> </tr> <tr> <td>5回</td> <td>ファッション販売について</td> <td>25回</td> <td>販売スタッフの業務</td> </tr> <tr> <td>6回</td> <td>ファッション販売について</td> <td>26回</td> <td>販売業務</td> </tr> <tr> <td>7回</td> <td>ファッション販売技術</td> <td>27回</td> <td>備品管理</td> </tr> <tr> <td>8回</td> <td>販売スタッフのマナー</td> <td>28回</td> <td>売り場づくり①</td> </tr> <tr> <td>9回</td> <td>〃</td> <td>29回</td> <td>売り場づくり②</td> </tr> <tr> <td>10回</td> <td>コンサルティングセールス</td> <td>30回</td> <td>売り場づくり③</td> </tr> <tr> <td>11回</td> <td>購買心理の段階と販売ステップ1</td> <td>31回</td> <td>模擬問題</td> </tr> <tr> <td>12回</td> <td>〃 2.3</td> <td>32回</td> <td>解説①</td> </tr> <tr> <td>13回</td> <td>〃 4.5</td> <td>33回</td> <td>解説②</td> </tr> <tr> <td>14回</td> <td>〃 6.7.8</td> <td>34回</td> <td>ラッピング知識</td> </tr> <tr> <td>15回</td> <td>商品知識(アイテム)</td> <td>35回</td> <td>まとめ</td> </tr> <tr> <td>16回</td> <td>商品知識(インナー)</td> <td>36回</td> <td>まとめ</td> </tr> <tr> <td>17回</td> <td>商品知識(雑貨)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>18回</td> <td>商品知識(素材vと加工)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>19回</td> <td>商品の構成理解①</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>20回</td> <td>商品の構成理解②</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					1回	ファッション販売とは	21回	商品知識(構成とディディール)	2回	ファッション販売について	22回	シルエットの知識	3回	ファッション販売について	23回	商品の品質と管理	4回	ファッション販売について	24回	絵表示の理解	5回	ファッション販売について	25回	販売スタッフの業務	6回	ファッション販売について	26回	販売業務	7回	ファッション販売技術	27回	備品管理	8回	販売スタッフのマナー	28回	売り場づくり①	9回	〃	29回	売り場づくり②	10回	コンサルティングセールス	30回	売り場づくり③	11回	購買心理の段階と販売ステップ1	31回	模擬問題	12回	〃 2.3	32回	解説①	13回	〃 4.5	33回	解説②	14回	〃 6.7.8	34回	ラッピング知識	15回	商品知識(アイテム)	35回	まとめ	16回	商品知識(インナー)	36回	まとめ	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		
1回	ファッション販売とは	21回	商品知識(構成とディディール)																																																																																		
2回	ファッション販売について	22回	シルエットの知識																																																																																		
3回	ファッション販売について	23回	商品の品質と管理																																																																																		
4回	ファッション販売について	24回	絵表示の理解																																																																																		
5回	ファッション販売について	25回	販売スタッフの業務																																																																																		
6回	ファッション販売について	26回	販売業務																																																																																		
7回	ファッション販売技術	27回	備品管理																																																																																		
8回	販売スタッフのマナー	28回	売り場づくり①																																																																																		
9回	〃	29回	売り場づくり②																																																																																		
10回	コンサルティングセールス	30回	売り場づくり③																																																																																		
11回	購買心理の段階と販売ステップ1	31回	模擬問題																																																																																		
12回	〃 2.3	32回	解説①																																																																																		
13回	〃 4.5	33回	解説②																																																																																		
14回	〃 6.7.8	34回	ラッピング知識																																																																																		
15回	商品知識(アイテム)	35回	まとめ																																																																																		
16回	商品知識(インナー)	36回	まとめ																																																																																		
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																																																																																				
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 																																																																																				