

年度	2020年度（令和2年度）		
科目	リテールマーケティング 【講義形式】		
担当	中島 康	使用教室	44教室
実務経験	大阪市立の商業高校3校で商業科教員として勤務。ビジネス・簿記等の商業教育を担当。		
種別	☑前期 ・ 後期 ・ 通年		
到達目標	日商リテールマーケティング検定3級取得		
資格 実施月	7月 2月		
評価方法	定期考査（中間・期末）の成績70%と平常点（課題・検定試験・出席状況等）30%の合計で評価		
教科書等	リテールマーケティング検定3級問題集 Part1・2 販売士3級一発合格テキスト・問題集		
指導内容	<p>第1週～第2週</p> <p>○小売業の類型</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通における小売業の基本 ・組織形態別小売業の基本 ・店舗形態別小売業の基本的役割 ・商業集積の基本 <p>第3週～第4週</p> <p>○マーチャンダイジング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の基本 ・マーチャンダイジングの基本 <p>第5週～第6週</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品計画の基本 ・販売計画および仕入計画などの基本 ・価格設定の基本 ・在庫管理の基本 ・販売管理の基本 <p>第7週～第8週</p> <p>○ストアオペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストアオペレーションの基本 ・包装技術の基本 <p>第9週～第10週</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ディスプレイの基本 ・作業割当の基本 <p>第11～第12週</p> <p>○マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小売業のマーケティングの基本 ・顧客満足経営の基本 <p>第13週～第14週</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商圈の設定と出店の基本 ・リージョナルプロモーション（売場起点の狭域型購買促進）の基本 ・顧客志向型売場づくりの基本 		

第15週～第16週

○販売・経営管理

- ・販売員の役割の基本
- ・販売員の法令知識

第17週～第18週

- ・計数管理の基本
- ・店舗管理の基本