

# 授 業 計 画 書

## シ ラ バ ス

科目名	選択科目Ⅰ（ファッション発展科目）	担当教員	渡辺 琴美（実務経験有）
配当年次	専門課程 1 年次	授業形式	講義 演習
必修・選択	必修科目（ファッション販売専攻）	履修時間数	175 時間（5 時間／週）

項目	内 容					
授業の主題と目標	心よりの対応の中から、的確に個々のお客様のニーズを察知し、持っている専門的な知識・技術・情報の提供。また、コンセプトに基づく商品のコーディネートを含め、適切に商品を奨められるコミュニケーション能力、実践力を身につけます。 ファッション商品販売の仕事に携わる場合に必要とされる、基本的なファッション商品知識、販売知識、接客技術などを習得します。					
目標資格	日本ファッション教育振興協会 ファッション販売能力検定 3 級					
使用テキスト	ファッション販売 3 改訂版					
使用備品	iPad					
授業計画	1 学期	1	ファッション販売知識①	2 学期	19	マーケティング④
		2	ファッション販売知識②		20	VMD①
		3	ファッション販売技術①		21	VMD②
		4	ファッション販売技術②		22	VMD③
		5	商品知識①		23	接客コミュニケーション①
		6	商品知識②		24	接客コミュニケーション②
		7	商品知識③		25	ファッションアドバイザー実習①
		8	売り場づくり①		26	ファッションアドバイザー実習②
		9	売り場づくり②		27	ファッションアドバイザー実習③
		10	マーケティング①		28	ファッションアドバイザー実習④
		11	マーケティング②		3 学期	29
	12	販売スタッフの業務①	30	マーチャンダイジング②		
	13	販売スタッフの業務②	31	ショッププロモーション①		
	14	検定試験対策①	32	ショッププロモーション②		
	15	検定試験対策②	33	ショッププロモーション③		
	2 学期	16	ファッション販売技術③	34		ショッププロモーション④
		17	ファッション販売技術④	35		総括
		18	マーケティング③			
評価方法	1・出席率 2・授業態度 3・課題 4・期末テスト 以上の累積により評価する。 注：出席率 80% 以下の学生には期末テストを行わない。					
学生へのメッセージ	ファッション業界で「売る」職種となるファッションアドバイザーや「伝える」職種となるスタイリストなどビジネス・流通系の業務に関する専門的な知識・技術を習得し、ファッション販売能力検定 3 級の取得を目指します。また、店舗での業務やスタイリングなど様々な授業を通じて、自分自身の成長へと繋げてください。					