

# 授 業 計 画 書

## シ ラ バ ス

科目名	選択科目Ⅱ（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2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。 基礎的な販売知識や接客技術を活かし、販売実務である程度の実績と経験を積んだ臨機応変な接客対応と販売、事務処理などを習得します。					
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2級					
使用テキスト	ファッション販売2 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③
		2	ファッション販売知識②		20	マーケティング④
		3	ファッション販売技術①		21	マーチャンダイジング①
		4	ファッション販売技術②		22	マーチャンダイジング②
		5	ファッション販売技術③		23	店舗運営管理②
		6	商品知識①		24	店舗運営管理③
		7	商品知識②		25	ファッションアドバイザー実習①
		8	商品知識③		26	ファッションアドバイザー実習②
		9	VMD①		27	ファッションアドバイザー実習③
		10	VMD②		28	ファッションアドバイザー実習④
	2 学期	11	マーケティング①	3 学期	29	接客コミュニケーション①
		12	マーケティング②		30	接客コミュニケーション②
		13	店舗運営管理①		31	ファッションアドバイザー技術①
		14	検定試験対策①		32	ファッションアドバイザー技術②
		15	検定試験対策②		33	ファッションアドバイザー技術③
	2 学期	16	ファッション販売技術③	34	ファッションアドバイザー技術④	
		17	ファッション販売技術④	35	総括	
		18	ファッション販売技術⑤			
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。(期末テストによる評価だけではない) 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2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。					