

第四商業高等学校（2学年用）

教科： 商業

科目 D選択 リテールマーケティング

単位数： 3 単位

◆対象学年組：第2学年 A組からE組

◆使用教科書（実教出版マーケティング）

◆教科 商業 の目標：

【知識及び技能】：小売業の特性を理解し、販売士の基礎として関連する技術を身に付けるようにする。

【思考力、判断力、表現力等】：小売業の現状について課題を発見し、販売士に求められる倫理観を踏まえ合理的かつ創造的に解決する力を養う。

【学びに向かう力、人間性等】：ビジネスマン（商人）として必要な豊かな人間性を育み、よりよい社会の構築を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協動的に取り組む態度を養う。

◆科目 D選択 リテールマーケティング

の目標：

【知識及び技能】		【思考力、判断力、表現力等】		【学びに向かう力、人間性等】			
小売業における事例など実際の販売活動と関連付けられ、ビジネスの様々な場面で役に立つリテールマーケティングに関する知識と技術を身に付けている。		変化する経済社会にあつて、マーケティングをはじめとした様々な知識、技術などを活用し、小売業の課題を発見するとともに、販売活動が社会に及ぼす影響を踏まえ、顧客についての理解、市場の動向、マーケティングに関する理論、データ、成功事例や改善を要する事例など科学的な根拠に基づいて工夫してよりよく解決することについて考えている。		販売士検定3級合格を目指して自らリテールマーケティングについて学ぶ態度及び組織の一員として自己の役割を認識して当事者としての意識をもち、他者と信頼関係を構築して積極的に関わり、市場調査の実施と情報の分析、製品政策、価格政策、チャネル政策、プロモーション政策のなど主体的な姿勢で学習に取り組んでいる。			
単元の具体的な指導目標	指導項目・内容	評価規準			配当 時数		
1 学期	<b>第1章 小売業の種類</b> 1. 小売業は生産者と消費者の橋渡し 2. 規模のメリットを享受する組織小売業 3. フランチャイズの組織とその特徴 4. 販売形態の種類と特徴 5. インターネット社会とキャッシュレス対応 6. ネットショップとリアルショップ 7. ワンストップショッピングと総合スーパー 8. さまざまな店舗形態 9. 衰退する商店街 10. 商圏で違う商店街のタイプ その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティングを学ぶ意義を理解する。</li> <li>現代市場の特徴を理解し、小売業におけるマーケティングの考え方や手順について学ぶ。</li> <li>販売の形態やチェーン組織の意義を理解する。</li> <li>マーケティングの意義や一連の流れを学ぶ。</li> <li>マーケティング計画の立案に必要な消費者行動について学ぶ。</li> <li>消費者行動について自ら学び、主体的かつ協動的に取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティングを学ぶ意義を理解している。</li> <li>リテールマーケティングの概要について理解している。</li> <li>マーケティングの意義と課題について、現代市場の特徴と関連付けて見いだしている。</li> <li>購買意思決定までの過程について、消費者の心理と消費者行動に影響を与える要因を関連付けて見いだすことができる。</li> <li>消費者行動の理解について自ら学び、主体的かつ協動的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○	20
	定期考査期間(1学期中間)						
	<b>第2章 マーチャンダイジング</b> 1. 商品の品質3要素と商品のコンセプト 2. マーチャンダイジングの構成要素 3. 商品計画と顧客ニーズ 4. 販売計画 5. 小売業の物流の基本 実習： <b>第3章 ストアオペレーション</b> 1. レジ業務の意義 2. 荷受・検収の基本 3. 顧客満足度を高める工夫 4. 見やすく、選びやすいディスプレイ 実習：ディスプレイの工夫	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品の品質等、商品知識の理解の意義を確認し、関連する学習を深める。</li> <li>マーチャンダイジングや商品改革について自ら学び、マーケティングに必要な顧客ニーズ等の情報の収集と分析に積極的に取り組む。</li> <li>小売業における物流を理解し、関連する学習を深める。</li> <li>ストアオペレーションに関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいてその解決方法を考える。</li> <li>消費者心理を考察し、顧客満足度を高める方法など、主体的かつ協動的に取り組む。</li> <li>実習に積極的に取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーチャンダイジングについて企業における事例と関連付けて理解するとともに、関連する技術を身に付けている。</li> <li>マーチャンダイジングに関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて、調査計画を立案して実施し、評価・改善するとともに、市場調査で得られた情報を科学的に分析することができる。</li> <li>ストアオペレーションについて企業における事例と関連付けて理解するとともに、関連する技術を身に付けている。</li> <li>ストアオペレーションに関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて対応策を考えている。</li> <li>STP分析について自ら学び、主体的かつ協動的に取り組んでいる。</li> <li>実習に主体的・協動的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○	20
定期考査期間(1学期期末)							
<b>第4章 マーケティング</b> 1. 小売業のマーケティングの基本 2. 売上志向から顧客満足経営へ 3. 地理的、時間的範囲で分けられる商圏 4. 出店の意義と基礎 5. 小売業の立地条件 6. リージョナルプロモーション 7. インバウンドとマーケティング 8. 売場づくりの基本知識 9. 照明で生み出す魅力的な売場 10. ディスプレイ効果を高める色彩の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>小売業のマーケティングについて事例と関連付けて理解する。</li> <li>マーケティングに関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて、販売計画を立案し、評価・改善する。</li> <li>プロモーションや販売環境の整備の意義について自ら学び、経済や消費者の動向などを踏まえ、製品政策に主体的かつ協動的に取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品政策について企業における事例と関連付けて理解している。</li> <li>製品政策に関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて、製品政策を立案して実施し、評価・改善している。</li> <li>製品政策について自ら学び、経済や消費者の動向などを踏まえ、製品政策に主体的かつ協動的に取り組んでいる。</li> <li>価格政策について企業における事例と関連付けて理解している。</li> <li>価格政策に関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて、価格政策を立案して実施し、評価・改善している。</li> <li>価格政策について自ら学び、経済や消費者の動向などを踏まえ、価格政策に主体的かつ協動的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○	20	
定期考査期間(2学期中間)							
2 学期	<b>第5章 販売・経営管理</b> 1. 接客のマナーと挨拶 2. 敬語と話し方・聞き方 3. クレームや返品への対応 4. 各種法令について 5. 小売店経営での計数的販売管理 6. 消費税の基本 7. 代金の支払いと金銭の管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売経営管理について企業における事例と関連付けて理解する。</li> <li>顧客への対応マナー技術を習得し、販売員の役割や意義について考えさせる。</li> <li>経営管理政策について自ら学び、経済や消費者の動向などを踏まえ、チャネル政策に主体的かつ協動的に取り組む。</li> <li>プロモーション政策について自ら学び、経済や消費者の動向などを踏まえ、プロモーション政策に主体的かつ協動的に取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売経営管理について企業における事例と関連付けて理解している。</li> <li>販売経営管理に関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいて、チャネル政策を立案して実施し、評価・改善している。</li> <li>販売経営管理や経営政策について自ら学び、経済や消費者の動向などを踏まえ、チャネル政策に主体的かつ協動的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○	20
	定期考査期間(2学期期末)						
3 学期	販売士検定 答案練習	<ul style="list-style-type: none"> <li>学んだ知識を深めるために、繰り返し問題を解く。</li> <li>マーケティングの意義に関する課題を発見し、それを踏まえ、科学的な根拠に基づいてその解決方法を考える。</li> <li>マーケティングの広がりについて自ら学び、主体的かつ協動的に取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>検定について合格の意義等を理解している。</li> <li>検定の合格を目指し、主体的に学習に取り組み、模擬試験等の結果を分析し、学習方法などについて評価・改善している。</li> </ul>	○	○	○	20
	定期考査期間(学年末)						