

対象クラス	2年 ビジネス管理科（起業創造類型）	単位数	3
使用教科書	広告と販売促進（実教）		
使用副教材	販売士3級養成講習会テキスト（日本商工会議所） レクチャー&トレーニング 日商リテールマーケティング（販売士）検定試験問題集3級（実教出版） ※「マーケティング」と共用		

「広告と販売促進」はこんな科目です。

広告の制作、店舗設計、商品陳列、接客などに関する知識や技術を理解・習得し、企業と消費者間のコミュニケーション活動の意義や役割について理解することができます。また、販売に関する活動を主体的、創造的に行う能力と態度を身に付けることができる科目です。

科目の到達目標（目標とする検定等）

広告や販売促進などに関する知識と技術を習得します。リテールマーケティング検定3級（日本商工会議所主催）を取得目標としています。

評価の観点	評価規準・評価内容	評価方法等
関心・意欲・態度	・広告や販売促進における諸活動について関心をもち、各々のビジネスに対して積極的に学ぶことができる。	行動観察 ノート 提出物
思考・判断・表現	・広告や販売促進に関して、諸活動についての問題を解決するための策を思考・判断することができる。	行動観察 問題集 ノート 確認テスト 定期考査
技能	・広告や販売促進に関する具体例から、今後の社会において必要とされるあり方を模索することができる。	行動観察 ノート 問題集
知識・理解	・広告や販売促進に関する基礎的・基本的な知識を習得できる。 ・適切な販売促進などの在り方を理解することができる。	行動観察 問題集 ノート 定期考査

学習計画（どのような内容を、どの時期に学ぶのか）

	単元名	学習内容	学習活動のねらい
前 期 中 間	リテールマーケティング 検定3級 マーチャンダイジング リテールマーケティング 検定3級 ストアオペレーション 【前期中間考査】	1. 商品知識の基本知識 2. マーチャンダイジングの基本 3. 商品計画の基本 4. 仕入計画の基本的役割 5. 在庫管理の基本的役割 6. 販売管理の基本的役割 7. 価格設定の基本的考え方 8. 利益追求の基本知識 1. ストアオペレーションの基本的役割 2. ディスプレイの基本的役割 3. 作業割当ての基本的役割 4. 人的販売の基本的考え方	・商品やサービスを販売したい顧客に対して、場所、タイミング、価格、量などをすべて体系的に考えて供給することを理解します。 ・開店準備から、日々の業務、ミーティングの方法や売場の陳列や包装に至るまで、店舗を運営するうえで欠かせない基本的知識について学びます。
前 期 期 末	1 販売促進 2 広告 【前期期末考査】	1. 販売促進の概要 2. 消費者行動の理解 3. 販売促進の戦略と具体的活動 1. 広告の概要 2. 広告計画の手順と内容	・販売促進の目的と方法について理解します。 ・効果的な広告と広報活動を行うための基礎的な知識と技術を習得します。
後 期 中 間	3 広報 4 店舗の立地と設計 【後期中間考査】	1. 広報の概要 2. 広報の具体的活動 3. 効果的な広報 1. 店舗の立地 2. 店舗の設計 3. 商品の棚割と陳列	・効果的な店舗の立地と設計を行うための基礎的な知識と技術を習得します。 ・効果的な販売活動を行う能力を育みます。
後 期 期 末	5 販売員活動 6 時代に応じた販売促進 【学年末考査】	1. 販売員活動の概要 2. 販売員活動の方法 1. 新しい販売促進 2. 販売促進の規制 3. 販売促進の課題 検定試験	・商品開発に必要な流通に関する基礎的な知識を習得します。

