

教科	商業	科目	広告と販売促進	単位数	3
学年	2年	類型	流通経済科		
教科書(出版社)	広告と販売促進(実教出版)				
副教材(出版社)	広告と販売促進問題集(実教出版)				
授業の概要	ビジネス活動において、広告と販売促進に関する分野について知識や技術を習得するとともに、ビジネス実習・現場実習の体験学習等を通じて、実践学習を同時に行なう。そして、それらの学習を関連づけ、学習意欲や学力の向上につなげていく。				
授業の目標	1 成熟した現代市場において広告と販売促進が果たす役割とその意義を理解させる。 2 広告や販売促進に関する知識と技術を体験的に習得させる。 3 マーケティングにおける企業と消費者間のコミュニケーション活動の果たす意義や役割を理解させる。 4 広告や販売促進など販売に関連する活動を主体的、創造的に行う能力と態度を育てる。				
年間 学習 計画		学習内容(単元・項目)	学習目標		
	1 学期	ガイドランス 実習の基礎 1 常識編 ビジネス実習	実習・検定の概要と対策 1 売買取引の計算 2 小売業の役割 3 流通機構の概要 1 実習のガイドランス 2 各店舗での実習 3 実習のまとめ		
	2 学期	2 販売技術編 3 商品知識編 4 販売事務管理編 5 接客マナー編 城山門前祭実習	1 顧客心理と集客 2 商品陳列と照明 3 商品の包装技術 1 商品の定義・評価・要素 2 サービス商品 3 ブランド商品 4 情報・消費生活の法制度 5 国際化と市場の変化 6 販売機能の強化 1 販売事務管理 1 店内の作業・接客 2 お客様のご案内 3 電話応対 4 服装・身だしなみ 5 言葉遣い 6 販売員のマナー 1 実習のガイドランス 2 各店舗での実習 3 実習のまとめ		
	3 学期	ビジネス文書演習 現場実習 学習のまとめ	1 ビジネス文書の種類・構成 2 文書の作成 1 実習のガイドランス 2 各店舗での実習 1 実習のまとめ		
観点別 評価	関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解	
	日頃からに販売実習など体験的学習に興味・関心を持ち、経済社会の動向に着目できているか。	販売促進に関する基礎的な理論を基に、広告の役割について経済理論と関連づけて考察できるか。	正確な計算能力の習得や適切な文書作成など、実務に関連付けて考察する能力を身に付けているか。	経済理論や販売員活動の仕組み、概念を理解しているか。	
備考	①定期考査 ②課題・提出物 ③実習評価・レポート 以上を総合的に判断して評価する。				