

授業科目		販売士Ⅱ				単位／時間		63時間	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース				担当教員		鳴瀧学志	
授業の目的・テーマ		販売士検定2級では、販売そのものの技術はもとより、売るための企画・提案を行うスペシャリストの養成を目指す。また、この学習を通じて、商品・仕入・在庫管理や接客マナーに関する知識、マーケティングや人事・労務を含む経営管理手法など、多方面にわたる実践的なビジネスのノウハウを学ぶ。大丸販売実習では、前期の反省を踏まえ即戦力となる接客技術を磨く。							
授業の到達目標		日商リテールマーケティング2級検定取得							
授業の計画	1	3h	第1章 取引の法知識 契約に関する法知識			26	1h	雇用・就業の動向と従業員管理	
	2	1h	支払い手段の法知識			27	2h	第3節 人材育成とリーダーシップの在り方	
	3	2h	支払い手段の法知識			28	3h	人材育成とリーダーシップの在り方	
	4	3h	支払い手段の法知識			29	1h	第5章 店舗施設などの維持管理	
	5	1h	第2節 仕入に関する法知識 商品の仕入れにおける法知識			30	2h	防犯・防災対策と店舗施設の保守	
	6	2h	第2節 仕入に関する法知識 商品の仕入れにおける法知識			31	3h	衛生管理	
	7	1h	商品仕入れの特殊な形態 独占禁止法			32	2h	対策問題	
	8	1h	商品仕入れの特殊な形態 独占禁止法			33	3h	対策問題	
	9	2h	第3節 販売に関する法知識			34	1h	対策問題	
	10	3h	販売に関する法知識			35			
	11	1h	販売に関する法知識			36			
	12	2h	販売に関する法知識			37			
	13	3h	第4節 商標法、不当景品防止法、景品表示法			38			
	14	1h	商標法、不当景品防止法、景品表示法			39			
	15	2h	リスクマネジメント			40			
	16	3h	リスクマネジメント			41			
	17	1h	第2章 小売店経営における計数管理と計算実務			42			
	18	2h	第1節 計数管理と利益獲得のフロー 第2節 店舗経営に必要な計算実務			43			
	19	1h	第3節 売場の効率化をはかる指数			44			
	20	1h	第3章 販売活動に求められる決算データと経営分析			45			
	21	2h	損益計算書における利益の種類			46			
	22	3h	広義の経営分析 狭義の経営分析			47			
	23	1h	第4章 小売業における組織の基本原則と従業員管理			48			
	24	2h	組織の概念 組織の原理原則			49			
	25	1h	第2節 雇用・就業の動向と従業員管理			50			
授業の方法		講義・応用問題・過去問題							
テキスト		販売士ハンドブック（応用編）							
参考文献		販売士ハンドブック（応用編）演習問題							
評価の方法や基準		A=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく優秀な者 B=科目に対する理解および日頃の授業態度が良好な者 C=科目に対する理解および日頃の授業態度がやや劣る者 D=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく劣る者							
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する								○	
実務経験		百貨店でのアパレル販売							
実務経験の活かし方		接客技術やディスプレイの種類、業界知識など							
履修上の注意事項		日々の復習							

授業科目		販売士Ⅱ			単位／時間		110時間		
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース			担当教員		鳴瀧学志		
授業の目的・テーマ		販売士検定2級では、販売そのものの技術はもとより、売るための企画・提案を行うスペシャリストの養成を目指す。また、この学習を通じて、商品・仕入・在庫管理や接客マナーに関する知識、マーケティングや人事・労務を含む経営管理手法など、多方面にわたる実践的なビジネスのノウハウを学ぶ。大丸販売実習では、前期の反省を踏まえ即戦力となる接客技術を磨く。							
授業の到達目標		日商リテールマーケティング2級検定取得							
授業の計画	1	3h	第1章 第1節	流通と小売業の役割 第2節	26	1h	第1章 第5節～第6節	店舗運営サイクルの実践と管理	
	2	3h	第1章 第3節	流通と小売業の役割	27	3h	第2章 第1節～第2節	戦略的ディスプレイの実施方法	
	3	1h	第2章 第1節	組織形態別小売業の運営特性	28	3h	第2章 第3節	戦略的ディスプレイの実施方法	
	4	3h	第2章 第2節	組織形態別小売業の運営特性	29	1h	第3章 第1節	作業割当の基本	
	5	3h	第2章 第3節	組織形態別小売業の運営特性 第4節	30	3h	第3章 第2節	作業割当の基本	
	6	1h	第3章 第1節	店舗形態別小売業の運営特性	31	3h	第4章 第1節	レイバースケジューリングプログラムの役割と仕組み	
	7	3h	第3章 第1節	店舗形態別小売業の運営特性	32	1h	第4章 第1節	レイバースケジューリングプログラムの役割と仕組み	
	8	3h	第3章 第2節	店舗形態別小売業の運営特性	33	3h	第4章 第2節	レイバースケジューリングプログラムの役割と仕組み	
	9	1h	第3章 第3節	店舗形態別小売業の運営特性	34	3h	第4章 第3節	レイバースケジューリングプログラムの役割と仕組み	
	10	3h	第3章 第1節	店舗形態別小売業の運営特性	35	1h	第4章 第3節	レイバースケジューリングプログラムの役割と仕組み	
	11	3h	第3章 第1節	店舗形態別小売業の運営特性	36	3h	第4章 第1節	人的販売の実践と管理	
	12	1h	第3章 第4節	店舗形態別小売業の運営特性	37	3h	第4章 第1節	人的販売の実践と管理	
	13	3h	第3章 第5節	店舗形態別小売業の運営特性	38	3h	第4章 第1節	人的販売の実践と管理	
	14	3h	第3章 第1節	店舗形態別小売業の運営特性	39	3h		ストアオペレーション確認問題	
	15	1h	第3章 第6節	店舗形態別小売業の運営特性	40	1h		ストアオペレーション確認問題	
	16	3h	第3章 第6節	店舗形態別小売業の運営特性	41	3h		模擬試験	
	17	3h	第3章 第6節	店舗形態別小売業の運営特性	42	3h		模擬試験	
	18	1h	第3章 第7節	店舗形態別小売業の運営特性	43	1h		模擬試験	
	19	3h	第3章 第7節	店舗形態別小売業の運営特性	44	3h		模擬試験	
	20	3h	第3章 第7節	店舗形態別小売業の運営特性	45	3h		模擬試験	
	21	1h	第3章	店舗形態別小売業の運営特性第9節		46	1h		CBT試験
	22	3h	小売業の類型確認問題			47			
	23	3h	小売業の類型確認問題			48			
	24	3h	第1章 第1節	店舗運営サイクルの実践と管理		49			
	25	3h	第1章 第2節～第4節	店舗運営サイクルの実践と管理		50			
授業の方法		講義・応用問題・過去問題							
テキスト		販売士ハンドブック（応用編）							
参考文献		販売士ハンドブック（応用編）演習問題							
評価の方法や基準		A=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく優秀な者 B=科目に対する理解および日頃の授業態度が良好な者 C=科目に対する理解および日頃の授業態度がやや劣る者 D=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく劣る者							
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する								○	
実務経験		百貨店でのアパレル販売							
実務経験の活かし方		接客技術やディスプレイの種類、業界知識など							
履修上の注意事項		日々の復習							

授業科目	販売士Ⅱ（大丸販売実習）			単位／時間	84時間
開講学科等	セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース			担当教員	鳴瀧学志
授業の目的・テーマ	百貨店特設会場にて、高知県内で唯一SPAを手掛けるデニム工房の商品を販売するにあたり、接客の中からお客様の要望を聞き出し、的確な商品アドバイスができることを目的とする。また、次年度に向けた新商品の提案など行う。				
授業の到達目標	学生各々が積極的に接客業務付き、お客様が納得をして購入いただけることを目標とする。				
授業の計画	1	7h	販売実習	26	
	2	7h	販売実習	27	
	3	7h	販売実習	28	
	4	7h	販売実習	29	
	5	7h	販売実習	30	
	6	7h	販売実習	31	
	7	7h	販売実習	32	
	8	7h	販売実習	33	
	9	7h	販売実習	34	
	10	7h	販売実習	35	
	11	7h	販売実習	36	
	12	7h	販売実習	37	
	13			38	
	14			39	
	15			40	
	16			41	
	17			42	
	18			43	
	19			44	
	20			45	
	21			46	
	22			47	
	23			48	
	24			49	
	25			50	
授業の方法	実習				
テキスト	リテールマーケティング2級（ストアオペレーション）第5章 人的販売の実践と管理参照				
参考文献	無し				
評価の方法や基準	A=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく優秀な者 B=科目に対する理解および日頃の授業態度が良好な者 C=科目に対する理解および日頃の授業態度がやや劣る者 D=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく劣る者				
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する					○
実務経験	百貨店でのアパレル販売				
実務経験の活かし方	ロールプレイングで接客技術の向上やディスプレイの手法を学ぶ。				
履修上の注意事項	いろいろなシーンを想定したロールプレイングを行う				

授業科目		販売士Ⅱ				単位／時間			146h		
開講学科等		セールスマネジメント・プライダル学科2年セールスマネジメントコース				担当教員			柏原 衣梨奈		
授業の目的・テーマ		販売士検定2級では、販売そのものの技術はもとより、売るための企画・提案を行うスペシャリストの養成を目指す。また、この学習を通じて、商品・仕入・在庫管理や接客マナーに関する知識、マーケティングや人事・労務を含む経営管理手法など、多方面にわたる実践的なビジネスのノウハウを学ぶ。									
授業の到達目標		・1/30(金)実施予定 リテールマーケティング（販売士）検定2級の合格。									
授業の計画	1		14h	5/21(水)～5/22(木)大阪研修		26	10/30(木)	1h	④3-1MR -2市場調査 P148～155		
	2	8/27(水)	3h	②1マーチャンダイジング P92～98		27	10/31(金)	3h	④3-2市場調査 P158～165		
	3	8/28(木)	3h	②2-1カテゴリー別商品計画 P100～109		28	11/5(水)	3h	④4-1Pull戦略 P168～178		
	4	8/29(金)	3h	②2-2商品構成の原則原理 P110～116		29	11/6(木)	3h	④4-1Pull戦略 P178～185		
	5	9/3(水)	3h	②3-1-2販売計画の戦略的立案 P118～124		30	11/7(金)	3h	④4-2Push戦略 P186～193		
	6	9/4(木)	3h	②3-1-2販売計画の戦略的立案 P118～124		31	11/12(水)	3h	④4-3Put戦略、-4インバウンド P194～201		
	7	9/5(金)	3h	②3-3予算編成 P125～132		32	11/13(水)	3h	④4-4インバウンド P201～208		
	8	9/10(水)	3h	②3-3利益計画【計画】 P125～132		33	11/14(金)	3h	④5-2CRM P209～212		
	9	9/11(木)	3h	②4-1仕入計画 -2仕入活動 P134～142		34	11/19(水)	3h	④5-3 FSP P213～217		
	10	9/12(金)	3h	②4-3再発注のポイント P143～151		35	11/20(木)	3h	④確認テスト		
	11	9/17(水)	3h	②5-1価格政策 P154～165		36	11/21(金)	3h	予備日		
	12	9/18(木)	3h	②5-2価格政策【計算】 P164～171		37	11/26(水)	3h	予備日		
	13	9/19(金)	3h	②5-3 棚割 P172～177		38	11/27(木)	1h	予備日		
	14	9/24(水)	3h	②6-1商品管理【計算】 P180～189		39	12/3(水)	3h	過去問題 答練		
	15	9/25(木)	1h	②6-2商品ロス -3POSシステム P190～199		40	12/4(木)	3h	過去問題 答練		
	16	9/26(金)	3h	②6-3POSシステム、7-1物流システムP199～208		41	12/5(金)	3h	過去問題 答練		
	17	10/1(水)	3h	②7-2物流システムP209～215		42	1/21(水)	3h	過去問題 答練		
	18	10/2(木)	3h	②7-3物流システムP216～223		43	1/22(木)	3h	過去問題 答練		
	19	10/3(金)	3h	②確認テスト		44	1/23(金)	3h	過去問題 答練		
	20	10/8(水)	3h	④1-1MM -2プレイス P106～112		45	1/28(水)	3h	過去問題 答練		
	21	10/9(木)	3h	④1-3ﾌ｛ｹﾞｸﾄ P113～119		46	1/29(木)	3h	過去問題 答練		
	22	10/10(金)	3h	④1-4ﾌﾟﾗｲｽ -5ﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝP120～128		47	1/30(金)	3h	過去問題 答練		
	23	10/15(水)	3h	④2-3出店立地 P130～135		48					
	24	10/16(木)	3h	④2-2商圈調査-3出店立地 P136～141		49					
	25	10/29(水)	3h	④2-4出店戦略 P142～145		50					
授業の方法		講義、過去問題答案練習									
テキスト		販売士ハンドブック（応用編）									
参考文献		なし									
評価の方法や基準		授業態度、出席状況、過去問題理解度、検定結果を総合的に評価する。 ※複数の担当教員が受け持つ科目は、「担当教員ごとの点数×担当教員が受け持つ時間の割合」の合計で計算して評価する。									
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する											
実務経験											
実務経験の活かし方											
履修上の注意事項		配布する資料は各自ファイルに挟んで管理すること。基本的には再配布は行わない。									

授業科目	販売士Ⅱ（フラワーアレンジメント）	単位／時間	12
開講学科等	セールスセールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース	担当教員	安岡 眞子
授業の目的・テーマ	花の形態や色彩・テクスチャーを深く観察し、より魅力的な作品を制作することで感性を養う ウェディングに関する知識を花を通して学ぶ		
授業の到達目標	ブライダルの現場やショップで、コンセプトを考え、様々な発想が出来るようにする		
授業の計画	1	クラッチブーケ	26
	2	クラッチブーケ	27
	3	ヘアオーナメント、コサージュ	28
	4	ヘアオーナメント、コサージュ	29
	5	テーブルデコレーション（花と食空間）	30
	6	テーブルデコレーション（花と食空間）	31
	7	交差	32
	8	交差	33
	9	ドライフラワーの花束	34
	10	ドライフラワーの花束	35
	11	クリスマスの壁飾り（グループ）	36
	12	クリスマスの壁飾り（グループ）	37
	13		38
	14		39
	15		40
	16		41
	17		42
	18		43
	19		44
	20		45
	21		46
	22		47
	23		48
	24		49
	25		50
授業の方法	アレンジメント、花束、コサージュ、壁飾りなどの制作		
テキスト	無し		
参考文献	無し		
評価の方法や基準	作品の完成度と授業態度 複数の担当教員が受け持つ科目は、「担当教員ごとの点数×担当教員が受け持つ時間の割合」の合計で計算して評価する		
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する			○
実務経験	フラワーデザインスクール主宰、生花店経営		
実務経験の活かし方	フラワーデザイン講師としての技術・知識を活かして、分かりやすく指導する		
履修上の注意事項	基本を踏まえた上で、フラワーデザインの広がりを考えてもらう		

授業科目		接客販売技能Ⅱ		単位／時間		22時間	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員		鳴瀧学志	
授業の目的・テーマ		百貨店での販売実習に向けて、デニム商品の特徴やセリングポイントを考え、接客トークに活かす。また、積極的なアプローチや接客用語、お客様との距離感を学ぶ。					
授業の到達目標		各々が積極的にアプローチができるか。また、購買に結び付くセリングポイントが伝えられるか。					
授業の計画	1	2h	取扱商品の特徴と種類	26			
	2	2h	フィッティング	27			
	3	2h	ロールプレイング	28			
	4	2h	ロールプレイング	29			
	5	2h	ロールプレイング	30			
	6	2h	ロールプレイング	31			
	7	2h	ロールプレイング	32			
	8	2h	実習の振り返り	33			
	9	2h	販売・経営管理	34			
	10	2h	販売・経営管理	35			
	11	2h	前期テスト	36			
	12			37			
	13			38			
	14			39			
	15			40			
	16			41			
	17			42			
	18			43			
	19			44			
	20			45			
	21			46			
	22			47			
	23			48			
	24			49			
	25			50			
授業の方法		講義、グループディスカッション、ロールプレイング					
テキスト		接客技能検定（メンズ・レディース）					
参考文献		ファッション販売					
評価の方法や基準		A=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく優秀な者 B=科目に対する理解および日頃の授業態度が良好な者 C=科目に対する理解および日頃の授業態度がやや劣る者 D=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく劣る者					
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する						○	
実務経験		百貨店でのアパレル販売					
実務経験の活かし方		接客技術や繊維の種類、メンズ・レディース衣料のディテール、業界知識など					
履修上の注意事項		日々の復習					

授業科目		接客販売技能Ⅱ		単位／時間		28時間	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員		鳴瀧学志	
授業の目的・テーマ		百貨店での販売実習に向けて、デニム商品の特徴やセリングポイントを考え、接客トークに活かす。また、積極的なアプローチや接客用語、お客様との距離感を学ぶ。					
授業の到達目標		各々が積極的にアプローチができるか。また、購買に結び付くセリングポイントが伝えられるか。					
授業の計画	1	2h	取扱商品の特徴と種類	26			
	2	2h	フィッティング	27			
	3	2h	販売実習ロールプレイング	28			
	4	2h	販売実習ロールプレイング	29			
	5	2h	販売実習ロールプレイング	30			
	6	2h	販売実習ロールプレイング	31			
	7	2h	販売実習ロールプレイング	32			
	8	2h	実習の振り返り	33			
	9	2h	次年度に向けて新商品考案	34			
	10	2h	次年度に向けて新商品考案	35			
	11	2h	レディースファッション ・ディテール・素材と加工・品質表示など	36			
	12	2h	レディースファッション ・ディテール・素材と加工・品質表示など	37			
	13	2h	メンズファッション ・ディテール・素材と加工・品詞表示	38			
	14	2h	メンズファッション ・ディテール・素材と加工・品詞表示	39			
	15			40			
	16			41			
	17			42			
	18			43			
	19			44			
	20			45			
	21			46			
	22			47			
	23			48			
	24			49			
	25			50			
授業の方法		講義、グループディスカッション、ロールプレイング					
テキスト		接客技能検定（メンズ・レディース）					
参考文献		ファッション販売					
評価の方法や基準		A=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく優秀な者 B=科目に対する理解および日頃の授業態度が良好な者 C=科目に対する理解および日頃の授業態度がやや劣る者 D=科目に対する理解および日頃の授業態度が著しく劣る者					
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する						○	
実務経験		百貨店でのアパレル販売					
実務経験の活かし方		接客技術や繊維の種類、メンズ・レディース衣料のディテール、業界知識など					
履修上の注意事項		日々の復習					

授業科目		簿記		単位／時間		69h	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員		柏原 衣梨奈	
授業の目的・テーマ		商業簿記の基本を習得する					
授業の到達目標		・7月13日（土）実施 全経簿記検定3級合格					
授業の計画	1	4/10 (木)	3h	導入、簿記の基本、財務諸表、仕訳、勘定と転記P1-4～2-13（問題集P4～13）	26		
	2	4/11 (金)	3h	現金、当座預金、三分法、掛取引P3-2～3-10, 4-2～4-7（問題集P317～22, 27～63）	27		
	3	4/17 (木)	3h	返品、費用収益P4-8～4-9、5-2～5-4（問題集P37, 48～51）	28		
	4	4/18 (金)	3h	その他債権債務、仮払金仮受金P7-2～8-4（問題集P60～68）	29		
	5	4/24 (木)	3h	消費税、立替金預り金、給料、現金過不足P8-5～8-16（問題集P73～79）	30		
	6	4/25 (金)	3h	有価証券、有形固定資産、株式発行P9-2～10-6（問題集P82～86）	31		
	7	5/1 (木)	3h	貸倒、消耗品費、帳簿締め切りP11-10～11-15、12-18～22（問題集P93～95, 102）	32		
	8	5/2 (金)	3h	仕訳の復習（第1問対策）8回分200～208	33		
	9	5/8 (木)	3h	売上原価、費用の繰り延べ繰り上げP4-18～4-21, 11-5～11-9, 11-6～11-19（問題集P91, 96）	34		
	10	5/9 (金)	3h	精算表	35		
	11	5/15 (木)	3h	財務諸表	36		
	12	5/16 (金)	3h	決算の復習	37		
	13	5/29 (木)	3h	計算問題	38		
	14	5/30 (金)	3h	三伝票制、商品売買に係る帳簿P4-10～5-17（問題集P38～46）	39		
	15	6/12 (木)	3h	小口現金出納帳P3-11～3-16（問題集P23～26）	40		
	16	6/13 (金)	3h	第2～4問復習	41		
	17	6/19 (木)	3h	精算表、仕訳復習	42		
	18	6/20 (金)	3h	答案練習①	43		
	19	6/26 (木)	3h	答案練習②	44		
	20	6/27 (金)	3h	答案練習③	45		
	21	7/3 (木)	3h	答案練習④⑤	46		
	22	7/10 (木)	3h	答案練習⑥⑦	47		
	23	7/11 (金)	3h	答案練習⑧⑨	48		
	24				49		
	25				50		
授業の方法		講義、答案練習					
テキスト		全経簿記能力検定試験公式テキスト・問題集3級、自作プリント					
参考文献		全経簿記過去問題集3級、簿記の教科書日商3級商業簿記					
評価の方法や基準		出席状況、授業態度、検定結果を総合的に判断する。					
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する							
実務経験							
実務経験の活かし方							
履修上の注意事項		電卓を持参すること。 配布する資料は各自ファイルに挟んで管理すること。基本的には再配布は行わない。 検定直前2週間は放課後に補習予定（16：15～17：15）					

授業科目		POP		単位／時間		22h	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員		柏原 衣梨奈	
授業の目的 ・テーマ		購買促進の一環であるPOP広告の特徴を理解し、手書きPOP独自の作成方法を習得する。					
授業の 到達目標		・各種ペンを使いこなし、テーマにあったPOPを作成することができる。 ・修得した技術を活かして売場で効果的なPOPを作成することができる。					
授業 の 計 画	1	2h	角ペン（使い方、文字の習得）	26			
	2	2h	丸ペン（使い方、文字の習得）	27			
	3	2h	装飾文字	28			
	4	2h	広告コピー	29			
	5	2h	ショーカード	30			
	6	2h	プライスカード	31			
	7	2h	イラストのポイント	32			
	8	2h	ポスターPOP	33			
	9	2h	期末課題作成	34			
	10	2h	期末課題作成	35			
	11	2h	プレゼンテーション/総括	36			
	12			37			
	13			38	j		
	14			39			
	15			40			
	16			41			
	17			42			
	18			43			
	19			44			
	20			45			
	21			46			
	22			47			
	23			48			
	24			49			
	25			50			
授業の方法		実習					
テキスト		無し					
参考文献		POP広告実技口座学科テキスト、手書きPOP講座、POPの見本帳					
評価の方法 や基準		授業態度、出席状況、課題提出状況、期末課題					
実務経験のある教員による授業科目の場合、 右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する							
実務経験							
実務経験の 活かし方							
履修上の 注意事項		配布する資料は各自ファイルに挟んで管理すること。基本的には再配布は行わない。 実習で使う道具は学校の備品であることを理解して使用すること。					

授業科目	プレゼンテーション				単位／時間	22h	
開講学科等	セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース				担当教員	岩松 美穂	
授業の目的・テーマ	プレゼンテーションとは、「聞き手の立場に立ち、聞き手の行動を促すこと」。従来は商品やサービスを買ってもらうことを目的とするが、この授業では、まず聞き手に興味を持たせ、課題に対しての理解を深めてもらうことを目的とする。また、プレゼンテーションの際、動作や表情なども評価のポイントとする。						
授業の到達目標	将来接客業に従事する者として、語彙力や表情など接客用語や基本動作を取り入れたプレゼンテーションスキルを身に付ける。						
授業の計画	1	4/16	2h	プレゼンテーションとは？注意事項など	26		
	2	4/23	2h	課題（テーマ）選定	27		
	3	4/30	2h	プレゼンテーション資料の構成	28		
	4	5/7	2h	スライド構成の手順	29		
	5	5/14	2h	パワーポイント作成	30		
	6	5/28	2h	パワーポイント作成	31		
	7	6/11	2h	パワーポイント作成	32		
	8	6/18	2h	スライド見直しとリハーサル	33		
	9	6/25	2h	プレゼンテーション	34		
	10	7/2	2h	プレゼンテーション	35		
	11	7/9	2h	プレゼンテーション・総評	36		
	12				37		
	13				38		
	14				39		
	15				40		
	16				41		
	17				42		
	18				43		
	19				44		
	20				45		
	21				46		
	22				47		
	23				48		
	24				49		
	25				50		
授業の方法	パワーポイント作成/プレゼンテーション						
テキスト	無し						
参考文献	無し						
評価の方法や基準	授業態度、プレゼン内容、出席率						
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する							
実務経験							
実務経験の活かし方							
履修上の注意事項	5W1Hを活用、資料はシンプルかつ見やすく作成する。プレゼン時間10分以内。						

授業科目	手話Ⅱ		単位／時間	44 (20・24)
開講学科等	セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員	前田真紀
授業の目的・テーマ	「 聴覚障害についての理解 ・ 全国手話検定試験3級 」			
授業の到達目標	聴覚障害・聴覚障害者の生活及び関連する福祉制度等について理解を深める 接客対応に必要な手話語彙及び手話表現技術を習得する 全国手話検定試験3級合格を目指し、手話でのコミュニケーション力を高める 手話奉仕員養成講座基礎課程同等の知識・表現力を習得する			
授業の計画	1	語彙・表現の工夫	21	語彙・表現の工夫
	2	スピーチ「学生の時の思い出」	22	スピーチ「健康について」
	3	語彙・表現の工夫	23	語彙・表現の工夫
	4	スピーチ「スポーツについて」	24	スピーチ「学校やアルバイトのこと」
	5	語彙・表現の工夫	25	3級受験対策学習DVD テクノホール
	6	スピーチ「楽しかったこと」	26	3級受験対策学習DVD テクノホール
	7	語彙・表現の工夫	27	3級受験対策学習DVD テクノホール
	8	スピーチ「自己PR」	28	3級受験対策学習DVD テクノホール
	9	語彙・表現の工夫	29	スピーチ発表
	10	スピーチ「手話学習について」	30	スピーチ発表
	11	スピーチ「近所・友人について」	31	面接練習
	12	スピーチ「地域の行事について」	32	面接練習
	13	体験学習①（聴覚障害者協会）		全国手話検定試験3級受験
	14	体験学習①（聴覚障害者協会）		2025年10月12日 午前
	15	語彙・表現の工夫	35	会話練習（日常会話）
	16	スピーチ「話題になっていること」	36	会話練習（接客対応）
	17	語彙・表現の工夫	37	会話練習（緊急時）
	18	スピーチ「興味関心・頑張っていること」	38	聴覚障害の理解（コミュニケーション）
	19	スピーチ発表	39	体験学習②（聴覚障害者協会）
	20	スピーチ発表	40	体験学習②（聴覚障害者協会）
			41	聴覚障害の理解DVD テクノホール
			42	聴覚障害の理解DVD テクノホール
			43	学習のまとめ
			44	学習のまとめ
授業の方法	講義・演習 DVD学習 （一社）高知県聴覚障害者協会理事を講師に招き体験学習			
テキスト/参考文献	わたしたちの手話学習辞典Ⅰ / DVDで学ぶ手話の本3級 ・手話奉仕員養成テキスト			
評価の方法や基準	音声以外の方法で積極的にコミュニケーションが取れるかスピーチや実技試験で評価			
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する				○
実務経験	高知県設置手話通訳（過去10年間）・現在 登録手話通訳・手話通訳士			
実務経験の活かし方	聴覚障害者と聴覚障害者の間の意思疎通を図り、双方に対する情報提供を行うことなど手話通訳実践をもとに、事例をあげながら手話の普及と聴覚障害に対する理解を深められるようにする			
履修上の注意事項	全国手話検定試験 3級 10月12日（日） 午前			

授業科目		色彩学応用				単位／時間			20			
開講学科等		セールスマネジメント・プライダル学科2年セールスマネジメントコース				担当教員			岩松 美穂			
授業の目的・テーマ		1 年次で学んだ色彩学を基に、個々に似合う色を見つけるパーソナルカラーを学びビジネスシーンにおけるカラーコーディネートや色の特性など、実技実習を交えて学ぶ。										
授業の到達目標		1. 目指す業界に必要なカラーコーディネート力を身に付ける。 2. パーソナルカラー検定全員合格を目標とする。（検定日：7月8日）										
授業の計画	1	2h	4/15	色彩学の復習、パーソナルカラーの必要性	26							
	2	2h	4/22	パーソナルカラーの基本、演習問題	27							
	3	2h	5/13	色のイメージを豊かにする、演習問題	28							
	4	2h	5/20	似合う色の基準を知る、演習問題	29							
	5	2h	5/27	似合う色を客観的に探す、演習問題	30							
	6	2h	6/3	ドレーピング方法、演習問題	31							
	7	2h	6/17	似合う色を取り入れる、演習問題	32							
	8	2h	6/24	2021・2022 過去問題	33							
	9	2h	7/1	2023・2024 過去問題	34							
	10	2h	7/8	パーソナルカラー検定試験	35							
	11				36							
	12				37							
	13				38							
	14				39							
	15				40							
	16				41							
	17				42							
	18				43							
	19				44							
	20				45							
	21				46							
	22				47							
	23				48							
	24				49							
	25				50							
授業の方法		講義、実技、実習、演習										
テキスト		色彩活用パーソナルカラー検定公式テキスト3級、新配色カード199b										
参考文献		色彩活用パーソナルカラー検定3.2級公式問題集、パーソナルカラーワークブック、イメージスケール										
評価の方法や基準		授業態度、演習・過去問点数、検定結果、出席率										
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する									○			
実務経験		プライダル企業、カルチャースクール等の講師業										
実務経験の活かし方		現場経験を基にした講義、実習を行う										
履修上の注意事項		カラーカード使用時はハサミ・のり持参										

授業科目	色彩学応用				単位／時間			30
開講学科等	セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース				担当教員			岩松 美穂
授業の目的・テーマ	1 年次で学んだ色彩学を基に、個々に似合う色を見つけるパーソナルカラーを学びビジネスシーンにおけるカラーコーディネートや色の特性など、実技実習を交えて学ぶ。							
授業の到達目標	目指す業界に必要なカラーコーディネート力を身に付ける。							
授業の計画	1	2h	8/26	パーソナルカラー診断のポイント	26			
	2	2h	9/2	パーソナルカラー診断 ドレーピングの仕方	27			
	3	2h	9/9	パーソナルカラー診断 ドレーピングの仕方	28			
	4	2h	9/16	ドレーピング実習①	29			
	5	2h	9/30	ドレーピング実習②	30			
	6	2h	10/7	ドレーピング実習③	31			
	7	2h	10/14	ドレーピング実習④	32			
	8	2h	10/21	ドレーピング実習⑤	33			
	9	2h	11/4	ドレーピング実習⑥	34			
	10	2h	11/11	4 シーズン別コラージュ作成	35			
	11	2h	11/18	4 シーズン別コラージュ作成	36			
	12	2h	11/25	イメージスケールの作り方	37			
	13	2h	12/2	イメージスケールの作り方	38			
	14	2h	1/20	イメージカラーワーク	39			
	15	2h	1/27	イメージカラーワーク・総評	40			
	16				41			
	17				42			
	18				43			
	19				44			
	20				45			
	21				46			
	22				47			
	23				48			
	24				49			
	25				50			
授業の方法	講義、実技、実習							
テキスト	色彩活用パーソナルカラー検定公式テキスト3級、新配色カード199b							
参考文献	パーソナルカラーワークブック、イメージスケール、ファッション&ビューティーの色彩							
評価の方法や基準	授業態度、出席率							
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する								○
実務経験	ブライダル企業、カルチャースクール等の講師業							
実務経験の活かし方	現場経験を基にした講義、実習を行う							
履修上の注意事項	カラーカード使用時はハサミ・のり持参							

授業科目	パソコン演習Ⅱ		単位／時間	30
開講学科等	セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員	西 次郎
授業の目的・テーマ	E x c e l 2 0 2 1 の基本的な操作方法と応用方法を習得する。			
授業の到達目標	サーティファイExcel表計算処理技能認定試験 3 級に合格にできるレベルの技術の習得を目指す。			
授業の計画	1	授業説明・ソフトウェアの説明	26	データベース
	2	E x c e l 入門（関数の基礎）	27	E x c e l の応用
	3	〃	28	〃
	4	ワークシートの活用（1）	29	〃
	5	〃	30	前期課題作成（提出）
	6	〃	31	
	7	ワークシートの活用（2）	32	
	8	〃	33	
	9	〃	34	
	10	〃	35	
	11	〃	36	
	12	グラフ（1）	37	
	13	〃	38	
	14	〃	39	
	15	〃	40	
	16	グラフ（2）	41	
	17	〃	42	
	18	〃	43	
	19	〃	44	
	20	データベース	45	
	21	〃	46	
	22	〃	47	
	23	〃	48	
	24	〃	49	
	25	〃	50	
授業の方法				
テキスト/参考文献	実教出版「30時間でマスターExcel2021」 サーティファイ Excel表計算処理技能認定試験 3 級問題集			
評価の方法や基準	提出課題、授業態度、出席率			
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する				○
実務経験	運輸系、金融系企業でのシステム管理及び顧客サポート業務、営業事務、一般事務。 （業務に関する仕様書作成や顧客会社との契約書作成、資料作成）			
実務経験の活かし方	上記の経験をもとに、一般ビジネス業務における書類作成や資料作成に必要なソフトウェア知識と、文書作成方法の指導をおこなう。			
履修上の注意事項	文章や数字入力のタイピングスキル向上のため、授業時間以外での練習も心掛けること。			

授業科目	パソコン演習Ⅱ		単位／時間	35
開講学科等	セールスマネジメント・プライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員	西 次郎
授業の目的・テーマ	E x c e l 2 0 2 1 の基本的な操作方法と応用方法を習得する。			
授業の到達目標	サーティファイExcel表計算処理技能認定試験 3 級合格を目指す。			
授業の計画	1	練習問題1（解説）	26	模擬問題（本番形式）
	2	〃	27	〃
	3	練習問題2（解説）	28	〃
	4	〃	29	〃
	5	練習問題3（解説）	30	〃
	6	〃	31	〃
	7	模擬問題1（解説）	32	〃
	8	〃	33	〃
	9	模擬問題2（解説）	34	課題作成
	10	〃	35	〃
	11	模擬問題3（解説）	36	
	12	〃	37	
	13	模擬問題4（解説）	38	
	14	〃	39	
	15	模擬問題5（解説）	40	
	16	〃	41	
	17	模擬問題6（解説）	42	
	18	〃	43	
	19	模擬問題7（解説）	44	
	20	〃	45	
	21	模擬問題（本番形式）	46	
	22	〃	47	
	23	〃	48	
	24	〃	49	
	25	〃	50	
授業の方法	パソコンを使用した実習			
テキスト/参考文献	実教出版「30時間でマスターExcel2021」 サーティファイ Excel表計算処理技能認定試験 3 級問題集			
評価の方法や基準	提出課題、授業態度、出席率			
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する				○
実務経験	運輸系、金融系企業でのシステム管理及び顧客サポート業務、営業事務、一般事務。 （業務に関する仕様書作成や顧客会社との契約書作成、資料作成）			
実務経験の活かし方	上記の経験をもとに、一般ビジネス業務における書類作成や資料作成に必要なソフトウェア知識と、文書作成方法の指導をおこなう。			
履修上の注意事項	文章や数字入力のタイピングスキル向上のため、授業時間以外での練習も心掛けること。			

授業科目		英会話Ⅱ		単位／時間		22h	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース		担当教員		田中佳代	
授業の目的・テーマ		・活躍の場を広げる（外国人との共通点に気づき、積極的にアプローチできる） ・「インクルーシブ」の理解。（日本人としての誇りを持ちつつ、多文化を否定しない） ・視野を広げる（世界中の3S（食・宿・ショッピング）動画を視聴） ・英語力をつける（日本語に英語を加える）					
授業の到達目標		基礎的な英語をネイティブが話すスピードで聞き取れ、意味を理解し、要求に応じることができる。サービスに必要な簡単な文章を使って自分からお客様へ話すことができる。					
授業の計画	1	4/14	1h	オリエンテーション アンケート自己紹介1（日本語）、各自の目標	26		
	2	4/21	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	27		
	3	5/12	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	28		
	4	5/19	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	29		
	5	5/26	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	30		
	6	6/2	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	31		
	7	6/16	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	32		
	8	6/23	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	33		
	9	6/30	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	34		
	10	7/7	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	35		
	11	8/25	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	36		
	12	9/1	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	37		
	13	9/8	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	38		
	14	9/22	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	39		
	15	9/29	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	40		
	16	10/6	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	41		
	17	10/20	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	42		
	18	11/10	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	43		
	19	11/17	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	44		
	20	12/1	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	45		
	21	1/19	1h	初級レベルの単語と短い文、フレーズ グループワーク	46		
	22	1/26	1h	後期試験/目標達成自己評価シート	47		
	23				48		
	24				49		
	25				50		
授業の方法		文章を見て、聞いて、声に出す。動画を視聴。グループワーク（考え方のシェアと発話練習）					
テキスト		プリント					
参考文献		動画（世界の文化）、英検5級～4級リスニング（旺文社）、「この一冊だけで英会話は必ずしゃべれるようになる」（風詠社）英語のニュアンス図鑑（KADOKAWA）					
評価の方法や基準		プリントの管理、授業態度（努力）、出席率、自己評価（自己分析）					
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する							○
実務経験		国際線機内にてサービス接遇に従事。二度の米国在住経験があり、大学・小学校や、地域コミュニティのボランティア活動にも積極的に参加。学生・生徒指導面では東進衛星予備校にて校長を務めた。					
実務経験の活かし方		聞き取りにくい音などを中心に、発音練習に取り組んだり、グローバルな環境でも物おじしない人材育成のために、国内外の文化の共通点や違いについて触れ、自身の体験を活かします。					
履修上の注意事項		失敗を恐れず、楽しんで取り組んでほしい					

授業科目		Webマーケティング			単位／時間		50h	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科 2年セールスマネジメントコース			担当教員		坂上 北斗	
授業の目的・テーマ		✓自分たちが生きる社会 / 仕事をするビジネス環境を理解する ✓社会（人間の文化とビジネス構造）にインパクトを与えているWebテクノロジーを知る ✓あらゆるビジネス成果を上げる根幹であるマーケティングの視点と考え方を知る ✓インターネットを「道具・手段」として使うための基礎を身に付ける ✓マーケティング視点で、店舗ビジネスや営業職の役割を捉えられるようになる						
授業の到達目標		1) デジタルマーケティングの基本的な考え方と基礎知識、基本的な用語を知る 2) 実際に手を動かして制作物をつくる課題を通じて、活用イメージをつける 3) 地元企業の取組事例や、取組課題のプレゼンを通じて就職後の実践に活かす						
授業の計画	1	4/15(火)	2h	導入講義01：産業側から見たウェブ / オリエン&評価方法	26			
	2	4/22(火)	2h	導入講義02：ウェブ時代に必要な力 / 授業の目的	27			
	3	5/13(火)	2h	知識編：マーケティングとウェブマーケ / 広報・PR	28			
	4	5/20(火)	2h	知識編：マーケティングのフレームワーク	29			
	5	5/27(火)	2h	知識編：トリプルメディアとPESO / メディアとツール	30			
	6	6/3(火)	2h	知識編：ウェブサイト制作と運用（制作側/発注側）	31			
	7	6/17(火)	2h	実践課題：WordPressを使ったウェブページ制作①②	32			
	8	6/24(火)	2h	実践課題：WordPressを使ったウェブページ制作③④	33			
	9	7/1(火)	2h	実践課題：WordPressを使ったウェブページ制作⑤⑥	34			
	10	7/8(火)	2h	実践課題：WordPressを使ったウェブページ制作⑦⑧	35			
	11	8/26(火)	2h	実践課題：発表会&ウェブサイト公開 / 復習テスト	36			
	12	9/2(火)	2h	実践課題：結果発表&講評/アクセス解析とは	37			
	13	9/9(火)	2h	事例01：4年で売上12倍を実現した高知の中小企業	38			
	14	9/16(火)	2h	知識編：ウェブ集客6つの方法	39			
	15	9/30(火)	2h	事例02：Instagramを使ったウェブ広報	40			
	16	10/7(火)	2h	知識編：SNSを活用したプロモーション（Instagram編）	41			
	17	10/14(火)	2h	実践課題：Instagramを使った学科広報 / ガイダンス	42			
	18	10/21(火)	2h	実践課題：Instagramを使った学科広報 ①②	43			
	19	11/4(火)	2h	実践課題：Instagramを使った学科広報 ③④	44			
	20	11/11(火)	2h	実践課題：Instagramを使った学科広報 ⑤⑥	45			
	21	11/18(火)	2h	実践課題：Instagramを使った学科広報 ⑦⑧	46			
	22	11/25(火)	2h	知識編：組織で働く～組織のメカニズムを理解する	47			
	23	12/2(火)	2h	実践課題：Instagram結果発表&講評 事例03：ウェブ広告を活用したプロモーション	48			
	24	1/20(月)	2h	確認テスト：マーケティングの振り返り	49			
	25	1/27(月)	2h	最終講義：Webマーケティングを人生に活かす	50			
授業の方法		①講義 ②質疑応答 ③レポート課題 ④実践課題 の4つの組み合わせで行います						
テキスト		独自の資料、レポート、課題などを使用するほか、ビジネス書なども紹介する						
参考文献		日本広報学会の研究資料、ウェブ解析士協会のテキスト、マーケティングの古典などのほか、実際に仕事で使用した企画書などを活用						
評価の方法や基準		①出席状況と受講態度（～100%）×②授業後のレポート提出＋③実践課題の成果物（～100点）で判定						
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する							○	
実務経験		東京の上場企業にて、BtoCブランドの広報・マーケティング、BtoB事業の営業と新人教育を経験。高知県内の中小企業を中心に、Webマーケティング支援、Webサイト制作、Web広告、SNS運用支援などを行うほか、300サイト以上のアクセス解析/データ分析を経験。現職：マーケ支援会社の代表、ウェブ制作会社の教育担当を兼務。						
実務経験の活かし方		教科書の知識や卓上の空論ではなく、ビジネス現場のマーケティング支援で培った経験やノウハウ、中小企業の事例などを織り交ぜながら、受講者の皆さんが就職後に役立つ授業にしたいと考えています。						
履修上の注意事項		特に指示のない場合は、パソコン室で授業を行います。スマートフォンの持ち込みOK（持ち込んでください） レポートや課題の提出は、GoogleClassroomを使用します。事前にID/PASSを確認ください						

授業科目		ビジネス実務Ⅱ				単位／時間		50h	
開講学科等		セールスマネジメント・ブライダル学科2年セールスマネジメントコース				担当教員		柏原 衣梨奈	
授業の目的・テーマ		ビジネスマナーの知識や技術を習得することを目的とする。また、企業説明会や特別授業を通して、働くことや就職活動に対して自分自身の在り方を考える。							
授業の到達目標		・ 社会人に必要な知識や技術を習得する。 ・ 7/6(日)実施 ビジネス能力検定ジョブパス 3 級合格。							
授業の計画	1	4/15	2h	就活個別ガイダンス/身だしなみレクチャー	26				
	2	4/22	2h	ジョブパス対策	27				
	3	5/13	2h	ジョブパス対策	28				
	4	5/20	2h	ジョブパス対策	29				
	5	5/27	2h	ジョブパス対策	30				
	6	6/3	2h	ジョブパス（過去問・解説）	31				
	7	6/17	2h	ジョブパス（過去問・解説）	32				
	8	6/24	2h	ジョブパス（過去問・解説）	33				
	9	7/1	2h	ジョブパス（過去問・解説）	34				
	10	7/8	2h	前期ふりかえり/パーソナルカラー検定受験	35				
	11	8/26	2h	電話応対	36				
	12	9/2	2h	電話応対	37				
	13	9/9	2h	来客応対	38				
	14	9/16	2h	お茶出し	39				
	15	9/30	2h	お茶出し	40				
	16	10/7	2h	電話応対～来客応対 ロープレ	41				
	17	10/14	2h	電話応対～来客応対 ロープレ	42				
	18	10/21	2h	電話応対～来客応対 ロープレ	43				
	19	11/4	2h	社会人に向かって①心構え	44				
	20	11/11	2h	社会人に向かって②仕事の取り組み方	45				
	21	11/18	2h	社会人に向かって③ビジネス文書	46				
	22	11/25	2h	地域清掃候補日	47				
	23	12/2	2h	福利厚生・給与明細・資産形成	48				
	24	1/20	2h	福利厚生・給与明細・資産形成	49				
	25	1/27	2h	学年末テスト	50				
授業の方法		講義、ロールプレイング、過去問題演習							
テキスト		ビジネス能力検定ジョブパス 3 級公式テキスト、マナー&プロトコルの基礎知識、就職ハンドブック							
参考文献		高校生からのビジネスマナー、実践ビジネスマナー、過去問題、他							
評価の方法や基準		授業態度、出席状況、提出物を総合的に評価する。							
実務経験のある教員による授業科目の場合、右欄に○を入れ、実務経験と実務経験の活かし方を記載する									
実務経験									
実務経験の活かし方									
履修上の注意事項		・ 配布する資料は各自ファイルに挟んで管理すること。基本的に再配布は行わない。 ・ ビジネス実務の授業日をスーツ登校の日とする。							