

2024年度 科目別 授業計画(シラバス)						
科目名	接客販売ロールプレイ(BA)	必修 選択	年次	1	開講区分	
学科・専攻	トータルビューティ科	授業 形態	単位 時間	15	曜日	火
					時限	2限
教員	築地	教員実務経験(築地)約6年間美容部員を経験。現在は講師業・ヘアメイク業を中心に活動				
【到達目標】	化粧品販売に必要とされる接客・言葉遣い・カウンセリング力を身につけ実践できるようになる。					
【授業の学習内容】	・肌悩みに関する原因・解決策を学び、カウンセリング～化粧品販売までロールプレイングを行う。・接客販売に必要な接客マナー・お出迎え～お見送りまでの					
週	授業形態	授業計画・内容				小テスト・中間テスト・定期試験
1	登校	オリエンテーション/美容部員1日の業務内容・身だしなみ・接客について				
2	登校	季節別販売スキル1春・夏のカウンセリングトーク				
3	登校	季節別販売スキル1春・夏のカウンセリングトーク(ロールプレイング)				小テスト5点
4	登校	季節別販売スキル2秋・冬のカウンセリングトーク				
5	登校	季節別販売スキル2秋・冬のカウンセリングトーク(ロールプレイング)				小テスト5点
6	登校	《中間テスト 練習》季節別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)				
7	登校	《中間テスト》季節別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)				中間テスト20点
8	登校	スキンケア別販売スキル1クレンジング(ロールプレイング)				
9	登校	スキンケア別販売スキル2洗顔(ロールプレイング)				小テスト5点
10	登校	スキンケア別販売スキル3化粧水(ロールプレイング)				
11	登校	スキンケア別販売スキル4乳液(ロールプレイング)				小テスト5点
12	登校	スキンケア別販売スキル5美容液・クリーム・スペシャルケア(ロールプレイング)				
13	登校	美容部員販売スキル番外編 ギフト包装ラッピング/お客様への手紙の書き方				
14	登校	《定期テスト 練習》スキンケア別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)				小テスト10点
15	登校	《定期テスト》スキンケア別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)				定期テスト50点
準備学習 時間外学習	販売に必要とされる知識・トレンドを雑誌やSNSを通して日頃より情報収集しておくこと					
評価方法	接客の接客・コミュニケーション・カウンセリング・アドバイス等を総合的に評価 ◇出席:出席率70%以上(下回る場合は単位認定は無し、E評価となる) ◇合格:60点以上で合格(A:100~90 B:89~80 C:79~70 D:69~60) 否(E:評価資格喪失 F:59~0) 実習や習熟度が測れないものはS・U評価					
受講生への メッセージ	美容部員はメイクスキルに加えカウンセリング力・トークスキルが必要となります。 まずは化粧品販売の基本となる知識やマナーを学び習得しましょう。					
【使用教科書・教材・参考書】						