

2022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		必修 選択	必修	年次	1	開講区分	2セメスター
学科・専攻	TB科		授業 形態	講義	単位 時間	15	曜日 時限	火 4
教員	山吉尚美		【教員実務経験】	20年来アパレル業界に従事し幅広い幅広い業務に携わりました。現在でも自身でデザイン、ディレクションを務め、ブランド主宰をしています。				
【到達目標】	接客販売に大切な要素を身につける。さらには基礎を応用して自分のスタイルを確立できるように深めていく。お客様や消費者の心理も学び現場や人間関係でも役立たせることができるようになる。							
【授業の学習内容】								
購買者の心理や接客者の心理やステップ。少し深めた部分の学びを行います。身だしなみや心構えといった、見える部分、見えない部分などの5感も大切に								
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						
2	登校	第一印象について・挨拶・笑顔・身だしなみ						
3	登校	オンライン場での印象について・ライト効果・身だしなみ						小テスト5点
4	登校	接客用語基礎1						
5	登校	接客用語基礎2						小テスト5点
6	登校	電話対応・マナー						
7	登校	中間テスト						中間試験20点
8	登校	Eメールのマナー・書き方						
9	登校	購買心理の8段階						小テスト5点
10	登校	購買心理の8段階と接客ステップ						
11	登校	セールストーク・ファーストアプローチ・ポイント						小テスト5点
12	登校	ニーズ確認・商品説明						
13	登校	商品の比較と検討・クロージング						
14	登校	定期試験						定期試験50点
15	登校	フィードバック						小テスト10点
準備学習 時間外学習	スケッチブック、のり、ハサミ、筆記用具を持参。 映画鑑賞・店舗巡り・美術館巡り・日々の情報収拾・SNS発信							
評価方法	●習熟度 : 100点(到達目標に対する成長具合や習熟度) ◇出席 : TS・実践・TB・HM・BR・国Bは70%以上、美容師は出席率80%以上(下回る場合は単位認定は無し、E評価となる) ◇合否 : 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についてはS・U評価							
受講生への メッセージ	ロールプレイは恥ずかしかったり、照れたりしますが、少しでも背すじを伸ばして、真剣に取り組むことができると、とても接客の技術が身につきます！一緒に楽しく進めていきましょうーよろしくお願いします。							
【使用教科書・教材・参考書】								
ファッション販売③								