

## 2026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(FA)	必修 選択	必修	年次	1	開講区分	2セメスター
学科・専攻	トータルビューティ科	授業 形態	演習	単位 時間	30	曜日 時限	木曜日 1限
教員	今林安奈	【教員実務 経験】	ファッションデザイン科卒業後アパレル企業にて5年間勤務のうち3年間は店長職として店舗運営を行い実務経験を積んでいる。				
【到達目標】	ロールプレイングを通して接客の土台を習得し、ニーズにあった商品を提案できる販売員を目指す。						
【授業の学習内容】	ロールプレイングを行う上で必要な基礎を学び、ニーズにあった提案や接客ができるようになる。						
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	ロープレとは（ロープレの必要性、なぜ接客をするのか、笑顔の練習、接客8大用語）					
2	登校	待機からクロージングまでの流れ（スタッフ側とお客様側の気持ちと行動、5W1Hの質問方法）					
3	登校	ロープレ実践（お客様役は設定を事前に考る、スタッフ役は商品の特徴などを書き出す）					小テスト10点
4	登校	年代別ニーズ研究（価格帯、体型、機能性重視する点など）					
5	登校	言葉使い、所作（服の畳み方、言葉の伝え方）					
6	登校	ニーズにあった接客、提案					
7	登校	ロープレ実践（ファーストから）					中間テスト20点
8	登校	フィードバック（実践を踏まえたロープレの実施）					
9	登校	販売員研究（実際に店舗で接客を受けてくる）					小テスト10点
10	登校	商品知識（素材について、お客様に伝わりやすい言い回し）					
11	登校	トレンド研究					
12	登校	ロープレ準備					
13	登校	ロープレ準備					
14	登校	ロープレ実践					定期テスト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							
評価方法	小テスト全30点・中間テスト20点・期末テスト50点						
受講生への メッセージ	接客販売は色々な職種に必要です。将来の目標に近づけるように頑張りましょう！						
【使用教科書・教材・参考書】							