

2020年度 科目別 授業計画(シラバス)

科目名	接客カウンセリング	必修 選択	選択必修	年次	2	開講区分	1セメスター
コース	メイクコース	授業 形態	演習	単位 時間	1	曜日・時限	火曜日 1・2限目
教員	永岡 紗妃						

【到達目標】美容部員の業務内容を知り、就職後スムーズに業務につけるよう、そのための知識やスキルが身につけている

【授業の学習内容】

接客販売のスキルだけでなく、美容部員に必要な知識(会計・ラッピングなど)を身につけるお客様のお出迎えからお声かけ、クロージングまでの流れをスムーズに行なえるようトーク力を身につける

【教員実務経験】

百貨店にて美容部員経験を積み、現在講師業の他、日本化粧品検定認定講師として美容コラムの執筆活動を行なっている。

日程	授業形態	授業計画・内容	小テスト・定期試験
1	1回目	演習 美容部員の業務内容①1日の流れ(開店・閉店業務に関して)	
2	2回目	演習 美容部員の業務内容②ラッピング技術・備品の掃除の仕方	
3	3回目	演習 季節別販売スキル①春に売れる商品の提案の仕方	小テスト5点
4	4回目	演習 季節別販売スキル②夏に売れる商品の提案の仕方	小テスト5点
5	5回目	演習 季節別販売スキル③秋に売れる商品の提案の仕方	小テスト5点
6	6回目	演習 季節別販売スキル④冬に売れる商品の提案の仕方	
7	7回目	演習 中間試験 季節別販売スキルチェック(季節はランダムに選択)	中間試験20点
8	8回目	演習 美容部員の業務内容③お会計・配送の承り方	
9	9回目	演習 販売スキル応用①お客様に合わせたサンプリング方法	小テスト5点
10	10回目	演習 販売スキル応用②スキンケアを探している方へのプラスワンのご紹介方法	小テスト5点
11	11回目	演習 販売スキル応用③ファンデーションを探している方へのプラスワンのご紹介方法	小テスト5点
12	12回目	演習 販売スキル応用④リップアイテムを探している方へのプラスワンのご紹介方法	
13	13回目	演習 販売スキル応用⑤50～60代の方へのスキンケアアイテムの販売方法	
14	14回目	演習 期末試験 販売スキルチェック(販売スキル応用の中からランダムに選択)	期末試験50点
15	15回目	演習 期末試験フィードバック・成績評価	

準備学習
時間外学習 準備:
時間外学習: 授業のノート整理、項目の復習、過去問題の練習

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 美容部員は、メイクアップの技術だけでなくトークスキルで売り上げが大きく変わってきます。販売スキルの基本を身につけ、ポキャブラリーを増やしお客様に合わせた提案ができるようメモを取りながら学んでいきましょう！

【使用教科書・教材・参考書】

筆記用具