

2019 年度 愛知学泉短期大学シラバス

科目番号	科目名	担当者名	基礎・専門別	単位数	選択・必修別	開講年次・時期
3816018	ショップ・プロデュース Shop・Produce	長谷川 えり子	専門	1	選択	1・2年前期
科目の概要						
ファッションビジネスのながれを捉えるために、アクセサリー、雑貨を中心としたショップの企画、運営などの実践体験を行う。市場動向をさぐり、売れる商品とは何か、売るための接客、販売方法について学び、実務経験を通してショップのあり方を検討する。実務経験では、お客様に対して真心をもって接し、学外活動の中で社会性を養い、課題解決能力を向上させる。また、卒業後、自立した社会人として、組織や社会の中で貢献できるように、学外での活動を通して実践力を身に付ける。						
学修内容			到達目標			
① アクセサリーショップの現状について、業界をとらえる			① 市場動向を調査し、ショップの概要を捉えることができる。			
② アクセサリーショップ運営のための販売準備について、企画、実務活動を学修する			② 販売アイテムの種類と個数、販促方法を提案することにより企画力を身につけることができる			
③ 学外でのショップ運営について、実践を通して学修する			③ 店舗設営、価格設定、販売の実際を経験し、適切なショップ運営ができる			
学生に発揮させる社会人基礎力の能力要素		学生に求める社会人基礎力の能力要素の具体的行動事例				
前に踏み出す力	主体性	ショップ運営にあたり、積極的に仲間と協力して進めていく				
	働きかけ力	販売実習では、お客様に対して、自分から進んで声かけをおこなう				
	実行力	店舗設営や販売では、能動的に実践し、目標達成のために行動する				
考え抜く力	課題発見力	販売力を高めるための課題を常に考えて行動する				
	計画力					
	創造力	店舗、ネットなどの情報を集め、商品の活用方法を考える				
チームで働く力	発信力	商品企画では、自分の考えを上手く伝えるように話すことを心掛ける 販売の際は、お客様に商品説明をわかりやすく伝える				
	傾聴力	販売の際は、お客様のニーズを捉えるために、お客様の話をしっかりと聞く				
	柔軟性					
	状況把握力					
	規律性	チーム活動では、時間を守り、早めの行動を心がける。				
	ストレスコントロール力					
テキスト及び参考文献						
テキスト:なし 参考文献:なし						
他科目との関連、資格との関連						
他科目との関連:なし 資格との関連:なし						
学修上の助言			受講生とのルール			
普段からファッションに関心を持ち、ファッション雑誌、インターネットなどによりファッション情報に触れるように心がけよう。また、実際のファッションショップに足を運び、商品の概要、ディスプレイ、陳列、接客技術を観察しよう。			チームで活動を実践していくので、互いに協力し合って、進める。学外での活動を行うので、基本的なマナーに注意して周りの方と上手くコミュニケーションをはかりましょう。			

【評価方法】

評価方法	評価の割合	到達目標		各評価方法、評価にあたって重視する観点、評価についてのコメント
筆記試験				
小テスト				
レポート	50	①	✓	P(計画)→D(実行)→C(評価)→A(改善)サイクルについて具体的にまとめる。 提出したレポートは、教員が評価できる点、努力を要する点を明示して、返却する。
		②	✓	
		③	✓	
成果発表 (口頭・実技)				
作品				
社会人基礎力 (学修態度)	10	①	✓	(主体性)グループ活動では、積極的に仲間と協力して進めることができたか。 (働きかけ力)接客では、自ら進んで声掛けができたか。 (実行力)活動記録にまとめた内容から、目標達成のためにどのように活動を行ったかを確認する。 (課題発見力)活動記録にまとめた内容から、販売力を高めるための課題とその行動事例について確認する (創造力)商品の活用方法について、情報が活かされているか (発信力)活動記録にまとめた内容から、接客場面において、どのように自分の意見を発信し接客したのかを確認する (傾聴力)活動記録にまとめた内容から、接客場面において、どのようにお客様のニーズを捉えるために行動について確認する (規律性)学外活動では、時間を守り、早めの行動をとれたかを確認する
		②	✓	
		③	✓	
その他	40			チームで活動を進めていくので、他のメンバーに積極的に働きかけ、上手くコミュニケーションをとることができたかを記録にまとめる。 売り上げ表のまとめから、販売実績がしっかり分析できているかを評価する。
		②	✓	
		③	✓	
総合評価 割合	100			

【到達目標の基準】

到達レベルS(秀)及びA(優)の基準	到達レベルB(良)及びC(可)の基準
A: ショップ出店に意欲的に取り組み、出店のノウハウをとらえ、周りの状況を把握しながら活動を進めることができる。 S: 上記の基準に加えて、自ら進んで、多くの方と上手くコミュニケーションをとることができ、チーム活動内でも積極的な働きかけができています。	B: ショップ出店にチームで協力して進め、チームの一員として役割を果たすことができる。基本的なマナーが実践できる。 C: 上記の基準の中で、周りの状況を把握できていない、チームに貢献できていない。

週	学修内容	授業の実施方法及びフィードバック方法	到達レベル C(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
1週 /	ファッション業界でのショップの概要について 本授業での目的と活動内容について説明する。	講義 PPにより内容を解説し、学外活動の状況を説明する。	ファッション業界におけるショップの実際について現状を説明できる。	(予習)ファッション業界のSHOPの種類を調べる。 (復習)ファッション業界におけるトレンドのながれをまとめる。	60	傾聴力
2週 /	業界におけるマーケティングの基本的な考え方(4p、ニーズ)について 外部講師(アクセサリメーカー経営者)	講義、演習 各自の討議内容の提出物を評価し、後日、返却する。	業界の実情をとらえ、マーケティングの考え方を理解する	(予習)愛知県内のファッションメーカーを調べる。 (復習)各自がアクセサリに対するニーズの考え方を整理しておく	60	主体性 課題発見力
3週 /	業界研究について 国内外のアクセサリメーカーの実情を知り、国内流通の状況を学修する。	講義、演習 PPにより内容を解説後、各自でインターネット上で調査を行う。	アクセサリメーカーを知り、経営状況を知ることができる。	(予習)アクセサリメーカーの会社名、所在地、実績を調べる。 (復習)国内の流通状況をプリントにまとめる。	60	主体性 課題発見力
4週 /	出店準備① ショップ出店する地域のマーケットの視察を行う	演習 学外活動、店舗見学 見学内容をまとめ、各自発表後、フィードバックする。	お店の売れ筋商品、販売ターゲットの実際を調査することができる。	(予習)地域のお店の特徴を調べる (復習)地域のお店の様子を観察し、プリントにまとめる。	60	主体性 課題発見力
5週 /	出店準備② 商品の価格設定方法と適正価格を考える	演習 グループワーク 商品の価格設定について、グループで検討する。	販売アイテムの価格について、上代価格、下代価格の設定方法を理解できる。	(予習)商品の価格について、小物アイテムを例にとりて調べる。 (復習)ネット通販サイトで商品の価格帯を調査し、プリントにまとめる。	60	傾聴力 実行力
6週 /	出店準備③ 出店にあたり、コンセプトの考え方、ブランド戦略方法について学修する	演習 教員がPPで説明後、店舗のコンセプトを考え、各自PPで内容をまとめる。制作したPPは教員が点検し、フィードバックする。	SHOPブランドのイメージに合ったコンセプトが設定できる。	(予習)好きなブランドのHPから、ブランドの概要を調査する (復習)ブランドのコンセプトの違いをまとめる。	60	実行力 主体性
7週 /	出店準備④ トレンドをおさえた出店店舗のコンセプト、ブランド名を検討する	演習、発表 前回制作した店舗コンセプトをPPで発表後、統一コンセプトを検討する	適切なブランド名を選定し、コンセプトを考えることができる。	(予習)PPの原稿を確認して、発表に備える (復習)ブランドコンセプトに合ったイメージから、ロゴを考える。	60	発信力 傾聴力
8週 /	出店準備⑤について 販売関連小物(タグ、袋)を作成する	演習 グループワーク 小物の作成をグループで分担して行う。	商品販売のためのタグと袋を制作できる。	(予習)お店で使用されているタグと袋を集める。 (復習)制作したタグと袋のデザインを確認し、良い点を評価し、まとめる。	60	主体性 実行力

能力名: 主体性 働きかけ力 実行力 課題発見力 計画力 創造力 発信力 傾聴力 柔軟性 状況把握力 規律性 ストレスコントロール力

週	学修内容	授業の実施方法及びフィードバック方法	到達レベル C(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
9週 /	店舗設営について 出店する店舗のスペースに合わせて、陳列の仕方や商品配置について検討する 商品ディスプレイを検討する (学外活動:カントリーフェスタ)	演習 グループワーク 全体説明後、店舗設営の実習を現場で行う	配置した設営店舗において、商品の陳列、ディスプレイができる。	(予習)実際の店舗でディスプレイを観察する (復習)店舗設営の写真から、良い点、悪い点を評価し、まとめる。	60	創造力 発信力 規律性
10週 /	接客販売① アプローチと働きかけを試みる (学外活動:カントリーフェスタ)	演習 グループワーク 開店時間中に接客販売実習を行う	お客様への声かけのタイミングをはかり、アプローチし、販売活動ができる	(予習)お客様への声かけを想定して練習する (復習)販売状況をプリントにまとめる。	60	発信力 傾聴力 働きかけ力
11週 /	接客販売② 実際の販売体験でコーディネート提案を行う (学外活動:カントリーフェスタ)	演習 グループワーク 開店時間中にお買い上げ商品に対して、コーディネート提案実習を行う	商品のコーディネートの実際を提案することができる	(予習)商品にあわせてコーディネート提案ができるようにデザインをチェックする。 (復習)販売活動におけるコーディネート提案例をまとめる。	60	創造力 発信力 傾聴力
12週 /	接客販売③ ショップ出店催事場で商品分析を行う (学外活動:カントリーフェスタ)	演習 グループワーク 販売状況を見ながら、商品の動向を調査する	競合店の商品の動向をさぐり、自店舗商品の販促ができる。	(予習)競合店と品揃えを調査する (復習)販売活動における売れ筋商品をまとめる。	60	主体性 課題発見力
13週 /	接客販売④ 実際の販売体験でお買い上げ処理業務を経験する (学外活動:カントリーフェスタ)	演習 グループワーク お客様が購入した商品の会計、包装業務など販売実習を行う	購入希望の商品の会計処理、包装ができる	(予習)ラッピングの練習を行う (復習)販売活動における反省をプリントにまとめる。	60	実行力 主体性 発信力
14週 /	販売結果まとめ① ショップ出店後に商品整理、会計処理を行う	演習 グループワーク 商品の在庫整理、売り上げの計算を行う。表にまとめ、発表後、フィードバックする。	販売実績をまとめ、販売の状況がわかる。	(予習)能率の良い商品整理の手順を考える。 (復習)売れ筋商品と死に筋商品の動向をまとめる	60	実行力 課題発見力
15週 /	販売結果まとめ② ショップ出店後に商品動向をまとめる	演習 グループワーク 商品動向を検討し、出店業務に対する反省会を実施し、内容をまとめる。提出後、フィードバックする。	出店を通して学んだことをまとめ、発表できる。	(予習)発表原稿の作成と発表練習を行う。 (復習)出店後の評価をプリントにまとめる	60	発信力 傾聴力

能力名: 主体性 働きかけ力 実行力 課題発見力 計画力 創造力 発信力 傾聴力 柔軟性 状況把握力 規律性
ストレスコントロール力