

2006 年度

科目名 販売管理論	対象学科・学年 人間人社 2 回生	担当者 中山 貞敏
授業テーマ ビジネスの三つの流れ、マネジメント、損益計算、販売管理の基礎スキル		
授業の概要と目標 授業目標：ビジネスの三つの主要な流れとマネジメントのための損益計算の基礎を理解する 授業概要：販売活動を切り口として「物の流れ」、「お金の流れ」、そしてその流れをスムーズに進めるための「情報の流れ」という企業をめぐる三つの流れを見ていきます。この三つの流れと企業組織のかかわりという形で企業活動全般についてのアウトラインをつかんでいきます。その見通しの上にとって、販売管理の基礎的な手法を理解していきます。		
評価方法 期末試験・期中課題の評価などを総合して評価。第一回のガイダンスで詳細に説明します。 なお、評価そのものが目的ではなく、あくまで学習を促すという観点から、期末試験の問題範囲は事前に発表します。		
テキスト 配布プリント	著者	出版社
参考書 販売士検定試験これだけはやっておこう(3 級、2 級)	著者	出版社 一ツ橋書店
授業スケジュール・内容 第1回 ガイダンス 第2回 販売管理の必要性を理解する—シミュレーションゲーム 第3回 ビジネスの三つの流れを理解する 第4回 業種と業態など流通業の常識的な知識 第5回 売上高・原価・利益の関係と計算(1) 第6回 売上高・原価・利益の関係と計算(2) 第7回 損益分岐点分析(1) 第8回 損益分岐点分析(2) 第9回 前半のまとめと復習 第10回 仕入技術と仕入管理(1) 第11回 仕入技術と仕入管理(2) 第12回 在庫管理と在庫評価 第13回 商品戦略・販売計画・仕入計画 第14回 まとめと問題演習 第15回 期末試験 授業は、滝谷服飾(株)という仮想会社を用いて具体的なビジネスがイメージできるようなケーススタディを用いながら、進めていきます。皆さんも、滝谷服飾の経営者や社員になったつもりで参加してください。 関連資格 ここで扱う内容は、販売士検定試験(2 級・3 級)の範囲の一部、簿記検定試験(2 級・3 級)の範囲の一部になっています。販売士検定試験では、受験者の平均点が最も低く合格のネックとなっている分野です。この授業での理解を足場に、これらの検定試験に挑戦する土台を築くことができます。		
「社会実務調査士」の必修科目。「上級情報処理士」「上級ビジネス実務士」の選択科目。		