

年間指導計画表(シラバス)

科目名	商業・マーケティング	単位数	4(前期2+後期2)
		学年等	平日登校コース・3年次

1 学習の到達目標等

学習の到達目標	マーケティングに関する知識と技術を習得し、マーケティングの意義や役割について理解するとともに、マーケティング活動を計画的、合理的に行うことができる。
使用教科書 副教材等	マーケティング 新訂版(実教出版) マーケティング新訂版 問題集(実教出版)

2 評価の観点等

観点	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
趣旨	マーケティングについて関心をもち、計画的・合理的にマーケティング活動を進めるための実践的な態度を身に付け、課題解決に主体的に取り組もうとする。	マーケティング活動を計画的、合理的に行うことを目指して思考を深め、基礎的・基本的な知識と技術を基に、ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し、表現することができる。	マーケティングに関する基礎的・基本的な技術を身に付け、マーケティング活動を合理的に計画し、その技術を適切に活用することができる。	マーケティングに関する基礎的・基本的な知識を身に付け、マーケティングの意義や役割について理解することができる。
評価割合	15%	35%	10%	40%

3 評価の計画

学期	単元	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
前期	第1章 現代市場とマーケティング 第2章 市場調査 第3章 消費者行動 第4章 販売計画 第5章 製品計画	・観察 ・提出課題	・観察 ・提出課題
		7.5%	17.5%
		技能	知識・理解
		・定期考査 ・提出課題	・定期考査
		5%	20%
後期	第6章 仕入計画と商品管理 第7章 販売価格 第8章 販売経路 第9章 販売促進	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
		・観察 ・提出課題	・観察 ・提出課題
		7.5%	17.5%
		技能	知識・理解
		5%	20%
		・定期考査 ・提出課題	・定期考査
		5%	20%

4 指導の計画

学期	月	単元及び学習内容	時数	
前期	4	第1章 現代市場とマーケティング 1.現代市場の特徴 2.マーケティングの概要	14	
	5	第2章 市場調査 1.市場調査の意味 2.市場調査の手順 3.実態調査の方法 市場調査の実習	18	
	6		前期中間考査	
	7	第3章 消費者行動 1.消費者行動と購買 2.購買意思決定過程 3.製品のライフサイクルと普及	13	
	8	第4章 販売計画 1.販売計画と販売予測 2.販売計画の立案・実施・統制	6	
	9	第5章 製品計画 1.製品計画の概要 2.製品ミックスと製品政策	13	
			前期期末考査	
		前期の学習のまとめ	4	
	後期	10	第6章 仕入計画と商品管理 1.仕入計画 2.商品管理	7
		11	第7章 販売価格 1.販売価格の決定 2.価格戦略 事例研究	19
12		第8章 販売経路 1.販売経路の設定 2.販売経路の強化	6	
			後期中間考査	
1		第9章 販売促進 1.販売促進の重要性 2.広告 広告の実習	32	
2		3.販売員活動 4.ブランド 5.信用販売 6.その他の販売促進		
			後期期末考査	
3		後期の学習のまとめ	4	

5 その他

・「ビジネス基礎」を前提とした内容ですが、「マーケティング」の履修だけでも可能です。  
 ・授業中に行う課題に積極的に取り組み、授業を大切にしてください。

年間指導計画表(シラバス)

科目名	商業・商品開発	単位数	4(前期2+後期2)
		学年等	平日登校コース・4年次

1 学習の到達目標等

学習の到達目標	商品開発に関する知識と技術を習得し、顧客満足を実現することの重要性について理解するとともに、商品を企画・開発し、流通活動を行うことができる。
使用教科書 副教材等	商品開発(実教出版) 商品開発問題集(実教出版)

2 評価の観点等

観点	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
趣旨	商品開発について関心を持ち、その改善・向上を目指して主体的・実践的に取り組もうとする。	商品を企画・開発し、流通させるための基礎的・基本的な知識と技術を基に、ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し、表現することができる。	商品開発に関する基礎的・基本的な技術を身に付け、ビジネスの諸活動を合理的に計画し、その技術を適切に活用することができる。	商品開発に関する基礎的・基本的な知識を身に付け、顧客満足を実現することの重要性を理解することができる。
評価割合	25%	25%	25%	25%

3 評価の計画

学期	単元	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
前期	第1章 商品と商品開発 第2章 商品の企画 第3章 商品の開発	・観察 ・提出課題	・観察 ・提出課題
		12.5%	12.5%
		技能	知識・理解
		・提出課題 ・小テスト、定期考査	・小テスト ・定期考査
		12.5%	12.5%
後期	第4章 商品開発とデザイン 第5章 商品開発と知的財産権 第6章 商品流通と流通を支える活動	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
		・観察 ・提出課題	・観察 ・提出課題
		12.5%	12.5%
		技能	知識・理解
		12.5%	12.5%
		・提出課題 ・小テスト、定期考査	・小テスト ・定期考査
		12.5%	12.5%

4 指導の計画

学期	月	単元及び学習内容	時数
前期	4	第1章 商品と商品開発 1. 商品の多様化 2. 商品開発の意義と手順	8
	5	第2章 商品の企画 1. 環境分析 2. 商品開発の意思決定と開発テーマの決定 3. 市場調査	24
	6	4. 商品コンセプトの立案と商品企画書の作成  前期中間考査	1
	7	第3章 商品の開発	32
	8	1. 商品の仕様と詳細設計 2. 試作品の作成と評価 3. 開発商品のテスト 4. 事業計画の立案  前期期末考査	1
	9		
		前期の学習のまとめ	4
後期	10	第4章 商品開発とデザイン 1. デザインの基礎 2. パッケージデザイン 3. グラフィックデザイン	16
	11	第5章 商品開発と知的財産権 1. 知的財産権の内容 2. 知的財産権の取得 3. 知的財産権の活用	16
	12	後期中間考査	1
		第6章 商品流通と流通を支える活動	32
	1 2	1. 流通の仕組みと市場 2. 売買業者の商品計画 3. 流通手段の多様化 4. 物流と流通を支えるその他の活動  後期期末考査	1
	3	後期の学習のまとめ	4

5 その他

テーマに応じて、発表や実習を行うことがあります。

年間指導計画表(シラバス)

科目名	商業・ビジネス情報	単位数	4(前期2+後期2)
		学年等	平日登校コース・4年次

1 学習の到達目標等

学習の到達目標	情報通信ネットワークの導入やソフトウェアの活用に関する知識と技術を習得し、情報を効率的に処理することの重要性について理解するとともに、ビジネスの諸活動においてコンピュータを適切に運用することができる。
使用教科書 副教材等	ビジネス情報 新訂版(実教出版) 令和5年度版 全商情報処理検定 模擬試験問題集 1級 ビジネス情報 新検定対応(実教出版)

2 評価の観点等

観点	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
趣旨	ビジネスの諸活動において、情報を主体的、積極的に活用し、将来、職場における情報活用のリーダーとなる意欲と態度を身に付け、課題解決に取り組もうとする。	適切な手段を用いて情報を収集・処理し、要求に応じたシステム開発の要件を整理し、自ら考えて表現することができる。	ビジネスにおける情報活用に必要な情報の分析手法、システムの開発、ネットワークの構築などをすることができる。	ビジネスにおける情報活用を実践するために必要な知識を身に付け、ビジネスの諸活動に関する情報の意義や役割を理解することができる。
評価割合	20%	20%	40%	20%

3 評価の計画

学期	単元	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
前期	1章 ビジネスと情報 2章 情報通信ネットワークの活用 3章 表計算ソフトウェアの活用	・授業観察 ・提出課題	・授業観察 ・提出課題
		10%	10%
		技能	知識・理解
		・提出課題 ・小テスト ・定期考査	・小テスト ・定期考査
		20%	10%
後期	4章 データベースソフトウェアの活用 5章 ソフトウェアを活用したシステム開発	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
		・授業観察 ・提出課題	・授業観察 ・提出課題
		10%	10%
		技能	知識・理解
		20%	10%
		・提出課題 ・小テスト ・定期考査	・小テスト ・定期考査

#### 4 指導の計画

学期	月	単元及び学習内容	時数
前期	4	1章 ビジネスと情報 1節 情報化社会とビジネス 2節 ネットワークとビジネス	12
	5	2章 情報通信ネットワークの活用 1節 ネットワークの基礎 2節 ネットワークの構築と管理	20
	6	3節 サーバ管理 4節 セキュリティ管理	
		前期中間考査	1
		.....	
		3章 表計算ソフトウェアの活用	32
	7	1節 集計処理 2節 オペレーションズリサーチの基礎	
	8	3節 ビジネス計算	
	9	4節 手続きの自動化	
		前期期末考査	1
	.....		
	前期の学習のまとめ	4	
後期	10	4章 データベースソフトウェアの活用 1節 ビジネス情報とデータベース 2節 データベースの利用	18
	11	3節 SQL の操作	
		5章 ソフトウェアを活用したシステム開発 1節 システム開発の基礎 2節 アルゴリズムの基礎 3節 表計算ソフトウェアによる開発	14
	12	後期中間考査	1
		.....	
		4節 データベースソフトウェアによる開発 ビジネス情報の処理と分析 (全商情報処理検定試験の練習含む)	32
	1		
	2	プログラムの作成	
	後期期末考査	1	
3	.....		
	後期の学習のまとめ	4	

#### 5 その他

- ・「情報処理」を履修した後、履修することができます。
- ・パソコンを使用しての実習もありますが、座学中心の授業です。

年間指導計画表(シラバス)

科目名	商業・ビジネスマナー	単位数	2(通年)
		学年等	平日登校コース・3年次

1 学習の到達目標等

学習の到達目標	ビジネスに関するマナーとコミュニケーションの知識・技術を習得し、ビジネスの諸活動における円滑な人間関係を築く能力と態度を身に付け、活用することができる。
使用教科書 副教材等	全商ビジネスコミュニケーション検定テキスト 新出題範囲対応 令和5年度版(実教出版)

2 評価の観点等

観点	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
趣旨	ビジネスマナーとコミュニケーションの諸活動に広い関心をもち、主体的・実践的に学習に取り組もうとする。	ビジネスマナーとコミュニケーションの諸活動について、日常生活との関連からの確に把握し自分で考察できる。また、基礎的・基本的な知識と技術を基に適切に判断し、その過程や成果を的確に表現することができる。	ビジネスマナーとコミュニケーションに関する基礎的・基本的な技術を身に付け、適切に活用することができる。	ビジネスマナーとコミュニケーションの諸活動に関する基礎的・基本的な知識を身に付け、意義や役割を理解することができる。
評価割合	20%	30%	30%	20%

3 評価の計画

学期	単元	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
前期	第1章 応対に関するビジネスマナー 第7章 コミュニケーションとビジネススキル 第8章 面接	・授業での観察 ・提出課題	・授業での観察・実技試験 ・定期考査
		10%	15%
		技能	知識・理解
		・授業での観察 ・実技試験	・授業での観察・提出課題 ・定期考査
		15%	10%
後期	第2章 交際に関するビジネスマナー 第3章 接客に関するビジネスマナー 第4章 企業の組織と人間関係 第5章 コミュニケーションの役割と思考方法 第6章 ビジネスにおけるコミュニケーション	関心・意欲・態度	思考・判断・表現
		・授業での観察 ・提出課題	・授業での観察・実技試験 ・定期考査
		10%	15%
		技能	知識・理解
		・授業での観察 ・実技試験	・授業での観察・提出課題 ・定期考査
		15%	10%

#### 4 指導の計画

学期	月	単元及び学習内容	時数
前期	4	第1章 応対に関するビジネスマナー	16
	5	1 挨拶 2 身だしなみ・表情・身のこなし 3 言葉遣い 4 名刺交換と紹介	
	6	5 訪問・来客の対応 6 電話の対応 7 席次のマナー	
		前期中間考査	1
		第7章 コミュニケーションとビジネススキル	4
	7	1 会議 2 文書におけるコミュニケーション	
		第8章 面接	10
		1 一般的な面接試験の概要	
	8	2 質問事項	
	9	3 面接の練習と評価	
	前期期末考査	1	
	前期の学習のまとめ	3	
後期	10	第2章 交際に関するビジネスマナー	12
		1 交際のマナー	
	11	2 食事のマナー	
		第3章 接客に関するビジネスマナー	4
		1 接客 2 ホスピタリティ	
	12	後期中間考査	1
		第4章 企業の組織と人間関係	5
		1 企業の組織と意思決定 2 業務の進行方法 3 仕事に対する心がまえ 4 人的ネットワークの構築	
	1	第5章 コミュニケーションの役割と思考方法	5
		1 コミュニケーションの役割と種類 2 ビジネスコミュニケーションの基本 3 ビジネスにおける思考方法 4 ディベート	
	第6章 ビジネスにおけるコミュニケーション	5	
2	1 ディスカッション 2 プレゼンテーション 3 交渉 4 苦情対応 5 商品説明とワークシヨップ 6 ソーシャルメディアを活用した情報発信		
	後期期末考査	1	
3	後期の学習のまとめ	2	

#### 5 その他

この授業は、社会に出る上で必要なマナーを身に付けることを目指しています。そのため、卒業年次の就職希望者を主な対象として設定しています。授業では、挨拶や礼の仕方、電話対応、来客対応などの基本的なビジネスマナーや、言葉の使い方、話し方、表情などの基礎的なコミュニケーションの方法を、実践を通して学習します。参加するだけでなく前向きに取り組むことが大切です。考査は4回実施します。その他、授業中に実技試験等を実施します。