

## 令和5年度 シラバス兼授業計画書

学科名	未来観光ビジネス学科 通信制課程	科目名	ショップ&SPAオペレーション		
授業種類	実技	履修区分	必修	履修時期	通年
単位数	2単位	担当教員	酒井智昭		
授業 内容	《授業概要》				
	<p>多くのリゾートホテルにはショップやSPAが併設されています。本授業では前期にはリテールマーケティング検定3級の内容をベースとしたショップ運営の学習を、後期にはサロンのマネジメントの授業を行います。</p> <p>接客に関してはホスピタリティⅠからⅣの授業で専門的に学んでいますので、本授業ではショップやサロン特有の接客シーンとマーケティングが中心になります。</p> <p>ホテル館内の施設であれば、そのホテルとコンセプトの統一が図られなければなりません。この学習を通して、そのような「ストーリー」の重要性も学んで下さい。</p> <p>また、ホテル内だけではなく、テナントや路面店でショップやサロンでのマネジメントやネットショップの立ち上げや運営も学習範囲に含まれます。</p> <p>※本授業でのSPAやサロンの学習はディプロマの取得や施術習得ではありません。</p>				
	《学習の到達目標》				
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 ホテル内でのショップとSPAの存在意義を理解することが出来る。</li> <li>2 リゾートでのSPAやショップの位置づけを理解することが出来る。</li> <li>3 美容サロンやショップの経営について理解を深めることが出来る。</li> <li>4 リテールマーケティング検定の取得を目指すことが出来る。</li> </ol>				
授業計画					
前期			後期		
4月	マーチャンダイジング①商品の品質と分類		9月	販売、経営管理①消費税	
	マーチャンダイジング②マーチャンダイジングの構成要素			販売、経営管理②小売業経営に関わる法令、小売業の種類	
	マーチャンダイジング③ コンビニエンスストアの商品計画や在庫管理など			世界のSPA	
5月	マーチャンダイジング④商品計画、販売計画と仕入		10月	ホテル内SPAの役割	
	マーチャンダイジング⑤棚割とディスプレイ、物流			SPA・サロンマネジメント①	
	マーチャンダイジング⑥価格設定と利益構造				
6月	マーチャンダイジング⑦在庫管理と販売管理		11月	SPA・サロンマネジメント②	
	マーチャンダイジング⑧POSとバーコード				
	ストアオペレーション①レジ業務、発注業務			ホテルSPA(ホテル実習)①	
7月	ストアオペレーション②包装と陳列		12月	ホテルSPA(ホテル実習)②	
	ストアオペレーション③ディスプレイ			ホテル内ショップ(ホテル実習)①	
	マーケティング①フリークエンドショップパースプログラム				
8月	マーケティング②商圈、立地条件、出店		1月	ホテル内ショップ(ホテル実習)②	
	マーケティング③売り場づくり、照明、ディスプレイ			ホテル内実習の総括とレビュー	
	前期の総括				
前期試験			後期試験		
教科書 参考書	<p>・教科書は使用しません。配布した教材が学習の中心です。</p> <p>・書籍名は指定しませんが、各自がリテールマーケティング(販売士)検定3級の問題集を購入して検定合格のための学習をして下さい。〈参考書〉サロンマネジメント(マークDフォーレー)</p>				
成績評価	<p>平常点と課題50%、定期試験50%で評価します。・平常点にはリテールマーケティング(販売士)検定3級の合格も含まれており、合格証書を持参すれば平常点に加味します。ただし2月までです。</p>				
履修上の 留意点	<p>・通信学習と実習により学習効果が高まります。・企業現場での授業も行われます。なお、企業実習との関係で授業計画(進度)の入れ替えを行う場合があります。</p>				