

# 年間教授計画 2024年度 (4月～2月)

科目	対象	担当	教科書	授業数	年間授業時間
販売実習	クラス: 2年 F 組 学科: ビジネス科 コース: 販売ビジネス	岩田	なし	2 時間/週	30 時間

授業概要	実際の販売業務に関わる仕事を体験することで、今まで学習した知識がどのように活かせるのか理解させる
最終到達目標	実務で足りない知識に気づかせ、それを修正しながら就職活動に活かす

月	週	単元	内容・(授業方法)	
前期 (4月～9月)	1			
	2			
	3			
	4			
	5			
	6			
	7	7月～8月 夏期休暇		事前に受入れをご契約いただいた会社にて職場実習 期間: 夏季休暇中の最大1週間
	8			
	9			店頭での接客業務を中心に、商品の陳列、在庫確認、事務処理等、 会社側実習担当の指示に従い従事
	10			会社側担当の方に評価用紙を記入いただき、後日回収
	11			
	12			
	13			
	14			
	15			
後期 (10月～2月)	1			
	2			
	3			
	4			
	5			
	6			
	7			
	8			
	9			
	10			
	11			
	12			
	13			
	14			
	15			

成績 評価 方法	項目 ※1	授業内試験	小テスト	課題内容	出欠状況	授業態度	その他 ( )
	割合	前期					
		後期					
備考 ※2							

※1 授業内試験: 期間内の総まとめの試験 / 小テスト: 単元ごとのテスト等 / 課題内容: 課題提出および課題の出来具合  
 その他: ( ) に具体的内容を記載。(例) 外部実習評価  
 ※2 備考については、資格取得に対する加点、学習に当たっての留意事項等、上記以外の項目に記載すべきものがある場合に記入。