学年	区分・学科・実習	科　目　名	総時間	期
1	一般教育科目	販売理論	34	前期 後期

使用教材	担当教員
整備スタッフの接客サービス力	大原　秀和

目　的
● 自動車販売会社の販売について学び、販売会社の業務の理解を深め、これからのサービスマンに必要となる、コミニケション力を高める。

内　容
● 詳細は教育計画および進行表のとおり。

備考欄
● 成績は学則の採点基準に従い、優・良・可・不可の４段階にて評価する。 （参考資料　「試験・成績」を参照）

年間計画及び進行表[令和　2年・前期]

第1学年　　区分:学科　科目:**販売概論**　予定時間(17h)担当　大原　秀和

項　　目	内　　　　　　　　容	計画日	予定時間	実施日	実施時間
導入	自動車の一生	第1回	1.0		
生産・車種	国産車車種別一覧 国産車メーカー一覧　OEM車 主な外車車種別一覧	第2回	1.0		
	車両法・道交法 車種分類。Noプレート	第3回	1.0		
販売店	全国販売店の展開　メーカー　ディーラー 特約販売契約　協力店　お客様	第4回	1.0		
	ディーラー(販売会社)の権利と義務 セールスマンの態度 占拠率	第5回	1.0		
販　売	直販(テリトリー販売)　訪問・店頭・媒体	第6回	1.0		
	業販(ルート販売)　卸売り・オークション	第7回	1.0		
	中間試験	第8回	1.0		
	特販について セールスマンの態度	第9回	1.0		
接　客	話法　話題の作り方 接客用語	第10回	1.0		
	初回訪問の心構え　第一印象 何を聞き出すか お客様のタイプ	第11回	1.0		
販売部門	販売会社の使命 販売部門の重要性	第12回	1.0		
その他	営業スタッフに必要なもの 商品知識の重要性	第13回	1.0		
	販売知識とは	第14回	1.0		
	販売態度 一般教養 期末試験対策	第15回	1.0		
	期末試験	第16回	1.0		
	期末試験解説	第17回	1.0		
			17.0		0.0

年間計画［令和 2年・後期］

第1学年　区分:学科　科目:**販売概論**　予定時間(17h)　担当

項　目	内　　容	計画日	予定時間	実施日	実施時間
	営業マンの一日	第1回	1.0		
	ウイークエンドフェアーについて	第2回	1.0		
販売知識	用語解説	第3回	1.0		
話　法	見込み客の分類	第4回	1.0		
	応酬話法	第5回	1.0		
	応酬話法　条件交渉	第6回	1.0		
	商談の締結・決め手 接客技術　来客 中間試験対策	第7回	1.0		
試　験	中間試験	第8回	1.0		
	中間試験解説	第9回	1.0		
接　客	接客技術　来店・訪問	第10回	1.0		
	接客技術 ふれあいとふくらみ・応酬話法	第11回	1.0		
	応酬話法・訪問の心得	第12回	1.0		
	来店客への対応 《管理客》《新規来店客》	第13回	1.0		
	締結(クロージング)	第14回	1.0		
	締結(クロージング) 期末対策	第15回	1.0		
試　験	期末試験	第16回	1.0		
	期末解説　総復習	第17回	1.0		
			17.0		0.0