

学年	区分・学科・実習	科 目 名	総時間	期
3	一般教育科目	販売実務	34	後期
使用教材		担当(実務経験 有り・無し)		
整備スタッフの接客サービス				
目 的				
<ul style="list-style-type: none"> ● 1年生で学ぶ、販売概論をより実践に即した形で、自動車販売会社の販売について学び、これからのサービスマンに必要となる、コミュニケーション力、販売力を高める。 ● 幹部候補生としての認識を高める。 				
内 容				
<ul style="list-style-type: none"> ● 詳細は教育計画および進行表のとおり。 				
備考欄				
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 [令和 7年・後期]

第3学年 区分:一般教育 科目:販売実務 予定時間(34.0h)

担当

項目	内容	計画日	予定時間	実施日	実施時間
導入	授業内容について 営業スタッフの心構え	第1回	2.0		
法規①	登録の種類	第2回	2.0		
車両営業の基本	①営業スタッフの仕事 注文書の見方 営業スタッフの立場と役割 目標と実績 奨励策	第3回	2.0		
法規②	登録番号	第4回	2.0		
	②営業スタッフのマナー 身だしなみ 来店客への対応 訪問時のマナー 名詞のマナー	第5回	2.0		
法規③	点検と車検 分解整備事業	第6回	2.0		
	③商品知識 商品知識の学び方 カタログ・アプローチブックの使い方 車種別商品知識 登録書類について(新車)	第7回	2.0		
法規④	分解整備事業 保安基準	第8回	2.0		
	試験 解説	第9回	2.0		
	④総合営業活動の推進 中古車 部品・用品 保険				
法規⑤	保安基準 検査基準判定	第10回	2.0		
	顧客フォロー ふれあい、ふくらみ活動 3-1対応行動	第11回	2.0		
法規⑥	保安基準 検査基準判定	第12回	2.0		
	サービスとの連携	第13回	2.0		
	⑤商談のすすめ方 CSの向上 残価設定プラン				
	苦情対応、PL法について	第14回	2.0		
法規⑦	保安基準 窓ガラス 土砂荷箱	第15回	2.0		
試験	車両法+販売実務 試験	第16回	2.0		
総復習	総復習	第17回	2.0		
			34.0		0.0