※令和３年度以前入学生用

学校番号	２２０１

令和５年度　商業科

教科	商業	科目	広告と販売促進	単位数	２	年次	２～３
使用教科書	「広告と販売促進」　（実教出版）						
副教材等	広告と販売促進　問題集　（実教出版）						

１　担当者からのメッセージ（学習方法等）

実際に自分が企業の経営者や働く人の立場に立ってみて、実績向上のために広告と販売促進がいかに重要であるかを考えて欲しい。

教科書に書いてある事例などは自分が実際に店などを訪れて体験したり、インターネットを使って調べたりして、職業人としての資質を高めてほしい。

２　学習の到達目標

広告や販売促進に関する知識と技術を習得し、企業と消費者間のコミュニケーション活動の意義や役割について理解し、広告・販売に関連する活動を主体的･創造的に行う能力と態度を身につける。

３　学習評価(評価規準と評価方法)

観点	a:関心・意欲・態度	b:思考・判断・表現	c:技能	d:知識・理解
観点の趣旨	広告や販売促進に関心や探究心を持ち、主体的に考えようとする態度を身につけている。	広告や販売促進活動の中に問題を見出し、探求する過程を通して、事象を現実的・実務的に考察し、導き出した考えを的確に表現している。	広告や販売促進活動の実習を行い、基本的なマナーや態度などを習得するとともに、その過程や結果を的確に記録、整理し、実務に活用できる技能を身につけている。	広告や販売促進活動に関する基本的な概念や実務・実例について理解を深め、知識を身につけている。
評価方法	学習状況の観察 発言や質問、問いに対する応答 ノート･プリント・問題集の記述。 探究活動の記録、発表	学習状況の観察 発言や質問、問いに対する応答 ノート･プリント・問題集の記述。 探究活動の記録、発表 定期考査の結果	学習状況の観察 発言や質問、問いに対する応答 ノート･プリント・問題集の記述。 実習の記録、発表 定期考査の結果	学習状況の観察 発言や質問、問いに対する応答 ノート･プリント･問題集の記述。 実習の記録、発表 定期考査の結果

上に示す観点に基づいて、学習のまとまりごとに評価し、学年末に５段階の評定にまとめます。
学習内容に応じて、それぞれの観点を適切に配分し、評価します。

※令和３年度以前入学生用

４　学習の活動

学期	単元名	学習内容	主な評価の観点				単元(題材)の評価規準	評価方法
			a	b	c	d		
後期	販売促進	販売促進の概要 消費者行動の理解 販売促進の戦略と具体的活動	○	○	○	○	a: 授業を通して効果的な販売促進はどんなものかを考え、まとめる。 b: 自分なりに効果的な販売促進の方法を考え、発表する。 c: 具体的な販売促進の方法について考え、プレゼンテーションする。 d:販売促進、消費者の購買心理、戦略などの概要を理解している。	学習状況 発言・応答 ノート等 記録、発表 定期考査
	広告	広告の概要 広告計画の手順と内容	○	○	○	○	a: 効果的な広告の仕方を考え、まとめる。 b:広告活動がなぜ重要かを、自分の言葉で説明する。 c: 身近なメディアを通じて具体的な広告の事例を集め、発表する。 d: 広告の定義や種類･機能、広告の作成方法を理解する。	学習状況 発言・応答 ノート等 記録、発表 定期考査
	広報	広報の概要 広報の具体的活動 効果的な広報	○	○	○	○	a: 効果的な広報の仕方を考え、まとめる。 b: 広報活動がなぜ重要かを、自分の言葉で説明する。 c: 身近なメディアを通じて具体的な広報の事例を集め、発表する。 d: 広報の定義や種類･機能、広告の作成方法を理解する。	学習状況 発言・応答 ノート等 記録、発表 定期考査
	店舗の立地と設計	店舗の立地 店舗の設計 商品の棚割と陳列	○	○	○	○	a:業績向上が見込まれる店舗はどんな設計・レイアウトか考え、まとめる。 b:自分で店舗を作る場合のことを考えて、実際に自分がやりたい店舗を作成する。 c: 近所の店舗を訪問するなど、具体的な事例を集め、発表する。 d:店舗の立地・店舗設計・レイアウトが小売業の業績を左右することを理解する。	学習状況 発言・応答 ノート等 記録、発表 定期考査
	販売員活動	販売員活動の概要 販売員活動の方法	○	○	○	○	a: どのように接客や商品説明をすれば売上が伸びるのか考え、まとめる。 b: 顧客との良好な信頼関係を築くにはどうすれば良いか考え、まとめる。 c: 顧客･販売員の役割を決め、実際にクレームの処理や商品説明の実演をする。 d:販売員活動の目的や役割について理解する。	学習状況 発言・応答 ノート等 記録、発表 定期考査
	時代に応じた販売促進	新しい販売促進 販売促進の規制 販売促進の課題	○	○	○	○	a:新しい販売方法にはどのようなものがあるか、調べてまとめる。 b:新しい販売方法について、課題や規程について理解し、未来の販売方法について考えてみる。 c: 新しい販売方法の実際をメディアを使って調べ、発表する。 d:一般的な対面販売以外にも電子商取引など、色々な販売方法があることや法的な規制について理解する。	学習状況 発言・応答 ノート等 記録、発表 定期考査

※　表中の観点について　a:関心・意欲・態度　　b:思考・判断・表現
　　c:技能　　d:知識・理解

※　年間指導計画（例）作成上の留意点

・原則として一つの単元（題材）で全ての観点について評価することとなるが、学習内容（小単元）の各項目において特に重点的に評価を行う観点（もしくは重み付けを行う観点）について○を付けている。