※令和３年度以前入学生用

学校番号	３０１９

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単位	年次	３年次
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）

「マーケティング」の販売促進分野の内容を深く学習していきます。企業は、商品やサービスを消費者に向けて販売し、流通させていますが、それは、商品やサービスの持つ価値を正しく伝えることに本質があります。また、価値は企業の思い込みだけで成立するのではなく、消費者が「なるほど」と納得し、消費することによって初めて成立します。将来、企業で働き、消費者の夢をつくり、実現する手伝いをするためには、今から広告と販売促進を体系的に把握し、事例の理解や実習によって知識や技術を磨いていく必要があります。また、一人の消費者としても、こうした学習を通じて、生活の在り方を考えることが大切です。この授業を通じて、楽しく創造的な生活を貢献するためのビジネス活動を学びましょう。

２　学習の到達目標

・広告や販売促進などに関する知識と技術を習得する。
・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する。
・販売に関する活動を主体的、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	企業と消費者との間のコミュニケーション活動に関わる諸活動に関心を持ち、ビジネスの諸活動への適切な対応をめざして主体的に取り組もうとするとともに、経済社会の一員としての望ましい心構えや実践的な態度を身につけている。	ビジネスの諸活動への適切な対応をめざして思考を深め、広告や販売促進などに関する知識と技術を基に、ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し、表現する創造的能力を身につけている。	広告の制作、店舗設計、商品陳列、接客などに関する技術を身につけ、ビジネスの諸活動への適切な対応を合理的に計画し、その技術を適切に活用している。	広告の制作、店舗設計、商品陳列、接客などに関する知識を身につけ、経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。
評価方法	・授業態度 ・提出物の状況	・定期考査 ・小テスト ・提出物の状況 ・課題考察	・定期考査 ・小テスト ・提出物の状況	・定期考査 ・小テスト ・提出物の状況

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		
1学期	第１章 販売促進 １節 販売促進の概要 ２節 消費者行動の理解 ３節 販売促進の戦略と具体的活動	・販売促進の役割と内容を把握させる。 ・販売促進とは、説得を通じて肯定的な態度を形成することであると認識させる。 ・購買行動を直接的に引き起こすためのセールスプロモーションについて理解させる。	○	○	○	○	a:販売促進の役割や内容に対し関心をもっているか。 b:販売促進の役割や内容について適切に表現できるか c:販売促進の５つの領域についてマーケティングの４Ｐと関連づけ、正しく表現するための技能を身につけているか。 d:消費者の購買行動は企業の販売促進の影響を受けていることを理解し、販売促進の役割や内容についての知識を身につけているか。	授業態度 提出物の状況 課題考察 定期考査 小テスト
	第２章　広告 １節 広告の概要 ２節　広告計画の手順と内容	・広告の定義、種類について整理させる。 ・広告の機能を理解させる。 ・広告計画の立案、広告コンセプトの決定、広告表現の要素、広告効果を理解、認識させる。	○	○	○	○	a:広告の定義や要素に関心をもち、広告を観察しようとする態度が身についているか。 b:広告の定義や種類を表現できるか。 c:商品の課題と目標、広告のターゲット設定、ポジショニング分析から、広告コンセプトの設定を行うことができ、効果的な広告を制作する技能が身についているか。 d:広告の定義、要素、機能を理解し、広告の種類を分類する知識を有しているか。	

※令和３年度以前入学生用

２学期	第５章 販売員活動 １節 販売員活動の概要 ２節 販売員活動の方法	・販売員活動の役割と目的について理解させ、種類について整理させる。 ・販売員に求められる役割と知識を理解させる。 ・販売のタイミングを購買心理過程を踏まえて理解させる。	○	○	○	○	a:日常の生活で接する販売員の行動について関心を持っているか。また、販売員に求められる役割と知識に関心をもち、それを身につけようとする意欲を持っているか。 b:販売員活動の種類を対象や形態別に表現できるか。 c:販売員に必要な知識をもとに、具体的な販売手順や接客マナーを技能として身につけているか。 d:販売員活動の役割と目的、販売員に求められる役割と知識を理解しているか。	授業態度 提出物の状況 課題考察
	第３章　広報 １節 広報の概要 ２節 広報の具体的活動 ３節 効果的な広報	・広報の定義と概念、種類と役割について整理させる。 ・商品広報、企業広報の分類を理解させる。	○	○	○	○	a:広報の種類と役割に関心をもっているか。 b:広報の種類と役割を認識し、その効果を正しく表現できるか。 c:効果的な広報の方法を自身の生活に取り入れる技能を有しているか。 d:広報の種類と役割についての知識を有し、その意義を理解しているか。	定期考査 小テスト

※令和３年度以前入学生用

３学期	第６章 時代に応じた販売促進 １節 新しい販売促進 ２節 販売促進の規則 ３節 販売促進の課題	・個人の消費者ニーズに対応するためのダイレクトマーケティングについて理解させる。 ・企業は消費者の保護、公正競争の維持、業界の社会的責任を重視したうえで、販売促進を行わなければならないことを理解させる。 ・販売促進は売ることのみではないことを理解させる。	○	○	○	○	a:日常の生活のなかの、様々な販売促進の方法を、客観的に観察し、それらのなかから、新しい技法を吸収する意欲と態度をもっているか。 b:新しい販売促進の方法の利点を表現でき、規制の種類を法律や業界内でのルールなどに分類し、表現できるか。 c:新しい販売促進のメディアや方法を理解し、受信した情報の正誤を判断する技能を有し、かつ、適切でモラルを守った情報発信を行う技能をもっているか。 d:新しい販売促進の方法に関する知識を有しているか。また、販売促進に関する法規制の具体的な内容に関する知識を有しているか。	授業態度 提出物の状況 課題考察 定期考査 小テスト

※　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。