学校番号	３００７

令和８年度　工業科（ファッション工学科）

教科	工業	科目	ﾌｧｯｼｮﾝｸﾘｴｲﾄ	単位数	２単位	年次	２年次
使用教科書							
副教材等	ファッション販売３　（一般財団法人　日本ファッション教育振興協会）						

1　担当者からのメッセージ（学習方法等）

生活との関わりの中での服飾の役割、種類、構成などを学び、服飾に対しての知識を深めましょう。

2　学習の到達目標

生活との関わりの中での服飾の役割、機能と美、基本的な服飾の構成原理と技術について理解し、必要な知識と理論を身に付ける。 (1) ファッションに関係する商品知識・販売に関わる知識・販売スタッフとしての技術・マーケティングに関わる知識について理解できるようにする。 (2) ファッションに関係する知識を活用し、マーケティングに生かすためのよりよい方法を比較検討することができるようにする。 (3) ファッションに関係する知識を活用し、他者に伝え、提案および実践することができる力を養う。

3　評価の観点及びその趣旨

観点	a:知識・技術	b:思考・判断・表現	c:主体的に学習に取り組む態度
観点の趣旨	ファッションに関係する商品知識・販売に関わる知識・販売スタッフとしての技術・マーケティングに関わる知識について理解できる。	ファッションに関係する知識を活用し、マーケティングに生かすためのよりよい方法を比較検討することができる。	ファッションに関係する知識を活用し、他者に伝え、提案および実践することができる。
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。			

4　学習の活動

学期	単元名	学習内容	単元(題材)の評価規準	評価方法		
				知(a)	思(b)	主(c)
1学期	ファッション販売知識	ファッションとは ファッション販売について ファッション小売り業の業種･業態 お客様にとってお店とは お客様について ライフスタイルショップの販売知識	a:ファッション販売に求められる知識を理解することができる b:ファッション販売において求められる知識を考察することができる c:消費者が求める知識を伝えることができる	確認テスト 定期考査	学習状況の観察 レポート	提出物 プレゼンテーション

	ファッション販売技術	販売スタッフの基本マナー 購買心理の理解 買い物の仕方 接客の基本とコンサルティングサービス 包装 贈答のマナー	a:ファッション販売スタッフとして必要な技術を理解することができる b:ファッション販売スタッフとして接客に必要なマナーを表現できる c: ファッション販売スタッフとして必要な技術を主体的に身に付け実践できる	確認テスト 定期考査	学習状況の観察 レポート	提出物 プレゼンテーション
2学期	商品知識	アイテムの商品知識 インナーウェアの知識 服飾雑貨 素材の種類と加工 シルエットの知識 衣服の構成とデティール 柄の種類と特長 色彩と配色の知識 サイズの知識 商品の品質管理 副資材の種類	a:アパレル商品知識について理解できる b:アパレル商品知識から素材や配色・アイテムについて考察することができる c:アパレル商品の知識を使い、主体的にコーディネート提案ができる	確認テスト 定期考査	学習状況の観察 レポート	提出物 プレゼンテーション
	売り場づくり	店舗の環境づくり マーチャンダイズプレゼンテーション	a:店舗に必要な環境を理解することができる b:店舗に必要なディスプレイ技法を考察することができる c:魅力的な店舗について主体的に提案することができる	確認テスト 定期考査	学習状況の観察 レポート	提出物 プレゼンテーション
3学期	マーケティング	マーケティングの基礎知識 ファッション店舗のマーケティング 情報収集の目的と必要性	a:マーケティングについての基礎知識について理解することができる b:マーケティングの概念について考察することができる c:情報収集に目的・興味を持ち、主体的に行動することができる	確認テスト 定期考査	学習状況の観察 レポート	提出物 プレゼンテーション
	販売スタッフの業務	販売業務と付帯業務 備品管理 商品管理 店舗係数知識 キャリアプラン	a:販売スタッフの業務について理解することができる b:販売付帯業務について必要なことを考察することができる c:販売にかかわる係数知識を理解し、主体的に扱うことができる。	確認テスト 定期考査	学習状況の観察 レポート	提出物 プレゼンテーション

※　表中の観点について　a:知識・技能　b:思考・判断・表現　c:主体的に学習に取り組む態度