

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
ファッションアドバイザー (ブランド研究) Fashion Adviser		2年	前期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態	授業の性格		履修上の制限
2単位	講義	選択	(なし)	なし
当該科目の理解を促すために受講しておくことが望まれる科目				
ファッションフィールド関連科目				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
ファッションコーディネート				
担当者に関する情報				
氏名	研究室の場所	オフィスアワー		電話番号・メールアドレス
笹崎 綾野	福祉棟 3F	授業中に指示します		授業中に指示します
授業の概要				
本科目では、ファッションアドバイザーに必要とされる顧客に合った商品を選び、それを組み合わせる「コーディネート力」、選んだ商品をアレンジし、着こなしを提案する「スタイリング力」、顧客の要望を汲み取り、信頼関係を築く「コミュニケーション力」を身に付け、顧客一人一人に合わせたパーソナルコーディネートの基礎を身に付ける。				
授業の目標				
①採寸、体型に合わせたお直し法を知り、商品の取り扱い方を理解できる。 ②顧客の状況やスタイリングに合わせた接客法を習得できるようにする。 ③販売マナーについて知り、実践できるようにする。				
授業の方法				
グループワークによる演習形式を含む。				
学習の成果 (学習成果)				
①顧客の採寸や体型に合わせた商品のお直し法が分かり、商品の取り扱い方を説明できる。 ②顧客に応じたスタイリングと接客シナリオを作成できる。				
授業のスケジュールと内容				
第1回目	オリエンテーション、採寸法、お直し、商品の取り扱い、商品アイテムの知識			
第2回目	商品ディスプレイ、ピンワーク			
第3回目	ファッション心理 (購買心理、購買行動)			
第4回目	中間まとめ、小テストと解説			
第5回目	スタイリング (ブランド研究) ①スタイリング分析			
第6回目	スタイリング (ブランド研究) ②スタイリングシナリオ作成 成果物提出			

第7回目	接客法① 接客マナーとスタイル、顧客分析、アプローチ	
第8回目	接客法②プレゼンテーション、デモンストレーション、クロージング	
第9回目	接客法③アフターサービス、マネジメント	
第10回目	コーディネート販売①トップスとボトムス	
第11回目	コーディネート販売②洋服とアクセサリー・小物	
第12回目	コーディネート販売③洋服とヘアメイク	
第13回目	コーディネート販売④応用	
第14回目	接客シナリオの作成 レポート作成	
第15回目	接客ロールプレイング（発表）、まとめ 成果物・レポート提出	
成績評価の方法と基準		
評価の領域	割合	評価の基準
授業参加態度	30%	遅刻、欠席がなく、積極的に授業に参加しているかを評価する。
レポート	20%	レポート（第15回）について、授業で学んだ接客法の内容が活かされ、さらにその内容に創意工夫がみられるかを主に評価する。また、期限内に提出されているかも評価に加える。
調査報告書		
小テスト	20%	小テスト（第4回）について、授業内容（第1回～第3回）が理解できているかを評価する。
試験		
発表内容（態度含む）	10%	接客ロールプレイング（第15回）について、接客シナリオに創意工夫がみられるか、接客マナーが適切かを総合的に評価する。
その他	20%	成果物提出（第6回）について、対象者（顧客）に合ったスタイリングがなされているか、スタイリングに独創性がみられるかを評価する。さらに、期限内に提出されているかも評価に加える。
教科書と参考図書		
なし(必要に応じて、プリントを配布する)		
履修上の留意点・ルール		
グループワークを含む為、原則、欠席・遅刻を認めない(やむをえない場合は、2/3以上の出席とする)。材料費は自己負担とする。忘れ物、飲食、私語、携帯電話の使用を禁ずる。		