

教科	商業	科目	広告と販売促進	単位数	小学科・学年	教科書
				3単位	国際ビジネス科・3年	広告と販売促進（実教出版）
副教材	広告と販売促進（教科書準拠問題集・実教出版）					
学習目標	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味や役割について理解するとともに、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付ける。					

評価の規準・観点			
関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
広告・販売促進の意義・役割や在り方について理解し、効果的な広告・販売促進を行うための知識と技術を自ら積極的に学ぼうとする。	広告のみならず店舗の立地や市場調査等あらゆる顧客ニーズに対応した販売促進計画を立て、他の人に説明することができる。	学習した内容との関連を図りながら、実践的、体験的な実習を通して広告作成と広報活動を円滑に行える。	現代社会における広告媒体の多様化と時代の流れの速さを理解し、広告や広報活動のタイミングと手段に関する基礎的な知識を習得する。
<ul style="list-style-type: none"> プリント、宿題等の提出状況 授業における態度、意欲 	<ul style="list-style-type: none"> 確認テスト 提出物 定期試験 	<ul style="list-style-type: none"> 広告作成実習 広告発表会 	<ul style="list-style-type: none"> 確認テスト 提出物 定期試験
評価の方法	授業における意欲・態度、出欠状況、課題の提出、確認テスト、定期試験等を上記の4観点に基づいて総合的に評価する。		

学習の内容			
月		月	
4	第1章 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	9	第5章 販売員活動 販売員活動の概要 販売員活動の方法
5	第2章 広告 広告の概要 広告計画の手順と内容 中間試験	10	第6章 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 中間試験
6	第3章 広報 広報の概要 広報の具体的な活動 効果的な広報 期末試験	11	第7章 販売経路 販売経路の設定と強化並びに生産者、卸売業者及び小売業者の販売価格政策の概要について理解します。
7	第4章 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	12	第8章 広告作成・広報活動実習 今まで学習した内容を踏まえて広告作成と広報活動を行います。 期末試験
		1	
		2	広告発表会準備
		3	広告発表会 学年末試験

担当者からのメッセージ及び特色	
1 授業	企業と消費者間のコミュニケーションにおいて、広告と販売促進が果たす意義と役割を理解することを目標に授業を進めます。
2 家庭	テレビや新聞、Webで目にする広告や販売促進が、授業で学習したどの項目に該当するのか、常に注目してください。
3 討論・実習	教科書や、実際に目にしている広告を題材に、グループでの話し合いを実施します。 また、効果的な販売活動が行えるよう、広告作成や発表会なども行います。