

年間計画及び進行表[平成29年度・前期]

第1学年 1班 区分:学科 科目:販売概論 予定時間(17h)担当 山田忠志

項 目	内 容	計 画 日	予 定 時 間	実 施 日	実 施 時 間
生産・車種	導入 自動車の一生	4.12	1	4.12	1
	国産車車種別一覧	4.19	1	4.19	1
	国産車メーカー一覧 OEM車 主な外車車種別一覧				
	車両法・道交法 車種分類。Noプレート	4.26	1	4.26	1
販売店	全国販売店の展開 メーカー ディーラー 特約販売契約 協力店 お客様	5.10	1	5.10	1
	ディーラー(販売会社)の権利と義務 セールスマンの態度 占拠率	5.17	1	5.17	1
販 売	直販(テリトリー販売) 訪問・店頭・媒体	5.24	1	5.24	1
	業販(ルート販売) 卸売り・オークション	5.31	1	5.31	1
接 客	中間試験	6.6	1	6.6	1
	セールスマンの態度				
	特販について セールスマンの態度	6.14	1	6.14	1
	話法 話題の作り方 接客用語	6.21	1	6.21	1
	初回訪問の心構え 第一印象 何を聞き出すか お客様のタイプ	6.28	1	6.28	1
	販売部門	販売会社の使命 販売部門の重要性	7.5	1	7.5
その他	営業スタッフに必要なもの	7.12	1	7.12	1
	商品知識の重要性				
	販売知識とは カタログの見方	7.19	1	7.19	1
	販売態度	8.30	1	8.30	1
	まとめ				
	一般教養 期末試験対策	9.6	1	9.6	1
一般教養 期末試験	9.13	1	9.11	1	
			17		17

年間計画及び進行表[平成29年度・後期]

第1学年A組 区分:一般教育 科目:販売 予定時間(17h)担当山田忠志

項目	内 容	計画日	予定 時間	実施日	実施 時間
	営業マンの一日	10.10	1	10.10	1
	ウイークエンドフェアについて	10.17	1	10.17	1
販売知識	用語 新古車 臨番 オークション イモビライザー デモカー	10.24	1	10.24	1
話 法	見込み客の分類 計画的販売のすすめ方	10.31	1	10.31	1
	応酬話法	11.7	1	11.7	1
	応酬話法 条件交渉 中間試験対策	11.14	1	11.14	1
	商談の締結・決め手 接客技術 来客	11.21	1	11.21	1
試 験	中間試験対策	11.28	1	11.28	1
	中間試験	12.5	1	12.5	1
接 客	接客技術 来客・訪問 中間試験解説	12.12	1	12.12	1
	接客技術 来客 訪問	12.19	1	12.19	1
	初回訪問の心構え 第一印象 何を聞き出すか	1.23	1	1.23	1
	お客様のタイプ 見込み客	1.30	1	1.30	1
	締結(クロージング) ふれ合い、ふくらみ活動	2.6	1	2.6	1
	期末対策	2.20	1	2.20	1
	試 験	期末試験	2.27	1	2.27
期末解説 総復習		3.6	1	3.6	1
			17		17