			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年	自動車導入	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	導入	授業時間計	12

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太							
実務経験									
1.授業概要と履修前提	これから自動車に接するにあたり、基本	これから自動車に接するにあたり、基本的な知識を身に着ける							
2.教科の到達目標	車両の正しい取り扱いができるようになる 車種・ナンバー区分といった基本的な情	正両の正しい取り扱いができるようになる 正種・ナンバー区分といった基本的な情報の意味が理解できる。							
3.使用教科書、準備品	新ここがしりたい								
4.授業時間	11								
	・自動車販売店のショールームにお	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客	客能力を身につけている						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	•商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている								
(C基)(是)(日)(◎ ・国家三級自動車整備士の職能に	- 必要な知識・技術を身につけている							
6.評価方法									

					長(学科:自動車導入)			
実施時期	回数		教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
導入	1~3	小掠		安全、基本作業	安全な作業ができる	214	3	
導入	4 ∼ 5	\uparrow	1	車両の取り扱い	正しい車両の取り扱いができる	214	2	
導入	6 ∼ 7	\uparrow	1	車体の形状	ボデーの種類が判別できる	214	2	
導入	8~9	\uparrow	1	車の手入れ	戦車、ワックスがけができる。	214	2	
導入	10~11	1	1	自動車について	車種、型式、ナンバーが区分できる	214	2	

2021年 自動車導入 シラバス

	t tal -				
課程•学年	女性ショールームスタッフ科1年				
学·実区分	実習	定期試験時間	1		
実施期	導入	授業時間計	48		

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太						
実務経験								
1.授業概要と履修前提	これから自動車のことを学ぶにあたり、耳	これから自動車のことを学ぶにあたり、取扱説明書に載っているレベルの基本的な取り扱い方法を身に着ける						
2.教科の到達目標	車両の正しい取り扱いができる。 運転時に使用する各々の装置の名称・	車両の正しい取り扱いができる。 軍転時に使用する各々の装置の名称・役目がわかる。						
3.使用教科書、準備品	新ここが知りたい トヨタサービス 導入編							
4.授業時間	47							
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接名 を力、プレゼンテーション能力を身につけている	客能力を身につけている					
	○ ・国家三級自動車整備士の職能に	必要な知識・技術を身につけている						
6.評価方法								

				授業計画家	表(実習:自動車導入)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
導入	1~3	小掠	佐々木	車両キーについて	開錠、施錠 電池切れ時(スマートキー)の対応ができる	31	3
導入	4~5	\uparrow	1	車の取り扱い	フェンダー、シートカバー フロアマットを正しく使える	31	2
導入	6~8	\uparrow	1	車両の手入れ	洗車道具、洗剤がわかる	31	3
導入	9~8	\uparrow	1				
導入	9~10	\uparrow	1	エンジンルーム	エンジンルーム内の装置名称がわかる	31	2
導入	11	\uparrow	1	トランクルーム	トランクルーム装備品、搭載品がわかる	31	1
導入	12~13	\uparrow	1	室内	ダッシュボード、アームレストなどの名称がわかる	31	2
導入	14~13	\uparrow	1				
導入	14~19	\uparrow	1	車の灯火類	灯火類(ヘット・ランプ、テールランプ、ターンシケナルランプなど)がわ	31	6
導入	20~19	\uparrow	1				
導入	20~21	\uparrow	1	シート	シート各部の名称がわかる、シートアジャストができる	31	2
導入	22~23	\uparrow	1	計器類	メーター、ウォーニングランプの意味が分かる	31	2
導入	24~25	\uparrow	1	ワイパ	ワイパ、ウォッシャーの作動・操作ができる	31	2
導入	26~27	\uparrow	1	ドアミラー	電動調整、電動格納ができる	31	2
導入	28~29	\uparrow	1	パワーウィント゛ウ、ト゛アロック	操作ができる	31	2
導入	30~29	\uparrow	1				
導入	30~33	\uparrow	1	エアコン	基本構成部品がわかり、操作ができる	31	4
導入	34~35	\uparrow	1	車の基本構成	FR, FF, 4WDがわかる	31	2
導入	36~38	\uparrow	1	ステアリング	パワーステアリングの効果がわかる	31	3
導入	39~43	\uparrow	1	ブレーキ	ブレーキの種類・基本構成部品がわかる	31	5
導入	44	\uparrow	1	ABS	作動状態を体験する	31	1
導入	45~47	\uparrow	1	まとめ		31	3

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年度	自動車産業①	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	導入	教科時間計	55

教員名	小掠 哲弘
実務経験	
1.授業概要と履修前提	自動車に関わる仕事に就くにあたり、業界の構成を理解し、入学後の学習意欲向上につなげる。 ☆自動車販売店で整備士、アドバイザーの経験者により、上記専門知識を学ぶ
	自動車メーカー、部品メーカーを理解し、業界の構成を知る。 トヨタサービスの基本理念、精神を理解する。 対人コミュニケーションやマナーを習得する。
3.使用教科書、準備品	資料配布 ソーシャル検定テキスト トヨタサービス 業務テキスト
4.授業時間	54
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験による

			授業計画表	(学科:自動車産業①)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
			【自動車業界基礎】	•		
前期	1~2	小掠	1. 自動車業界のし	1	214	2
				①自動車産業全般がわかる		
				②自動車産業の歴史がわかる		
				③完成車メーカー 新型車ができるまでがわかる		
				④自動車会社の収益 売上高、純利益について		
				⑤部品メーカー 完成車メーカーとの関わりがお		
				⑥販売会社 販売会社の組織、体制についてか	ぶわかる	
前期	3	小掠	2. 自動車の環境、領	·	214	1
				①ハイブリッドカーがわかる		
				②電気自動車、FCHVがわかる		
				③燃費の向上がわかる		
			【トヨタの概況】			
	4~6	小掠	トヨタ自動車	基本理念・売上高などの基本情報が分かる	214	3
	7 ∼ 9	小掠	トヨタの沿革	トヨタの歴史を知る	214	3
	10~12	小掠	販売チャネル	4チャネルのしくみ・取り扱い車種が分かる	214	3
	13~15	小掠	関連企業	関連企業を知る。	214	3
			【業務教育】			
前期	16~18	小坮		 新社会人として、体得すべきことやマナーを理解す	214	3
前期	$19^{\sim}21$	I	新社会人の基本	新社会人として、心がけることを理解する	214	3
前期	19^{-21} $22\sim24$	1 8		コンプライアンスやモラルを理解する。	214	3
前期	25~33	I 1 1 1 1	仕事の心構え	学生と社会人の違いを理解する。	214	9
後期	$34 \sim 42$	I 1 1 1 1	広対·電話	方生と社会人の達いを理解する 応対マナーや電話応対フレーズを理解する	214	9
後期	43~54	I	部品•保証知識	トヨタ部品の検索、保証について理解する	214	12
[久州]	45 - 54	(1,1)公	10000 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 1	ITコン pppp v/使光、体配で フィ・C 生性する	41 1	14

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年度	業界の基礎	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	導入	教科時間計	3

教員名	小掠 哲弘					
実務経験						
1.授業概要と履修前提	動車産業のうちの「自動車業界基礎」について学ぶ。 自動車に関わる仕事に就くにあたり、業界の構成を理解し、入学後の学習意欲向上につなげる。					
2.教科の到達目標	動車メーカー、部品メーカーを理解し、業界の構成を知る。					
3.使用教科書、準備品	資料配布					
4.授業時間	3					
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている					
6.評価方法						

			授業	計画表(学科:業界の基礎)		
実施時期	回数	担当耄	対員 テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~2	小掠	1. 自動車業		214	2
				①自動車産業全般がわかる		
				②自動車産業の歴史がわかる		
				③完成車メーカー 新型車ができるまでがわ	かる	
				④自動車会社の収益 売上高、純利益につい		
				⑤部品メーカー 完成車メーカーとの関わりか	ぶわかる	
				⑥販売会社 販売会社の組織、体制について	こがわかる	
前期	3	小掠	2. 自動車の	環境、安全	214	1
				①ハイブリッドカーがわかる		
				②電気自動車、FCHVがわかる		
				③燃費の向上がわかる		
<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>			1

			課程・学年	女性ショールー	・ムスタッフ科1年	
2021年	基礎工学	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	0
			実施期	前期	授業時間計	3
					•	

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	整備に欠かせない、ボルトナットの基礎知識	後を学ぶ	
2.教科の到達目標	ボルト・ナットの名称・特徴が理解できる。		
3.使用教科書、準備品			
4.授業時間	3		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 . プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	評価なし		

	授業計画表(学科:基礎工学)							
実施	時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前抄		1~3	小掠			ボルト、ナットの各部名称が分かる	214	3

2021年	電気電子	シラバス

課程•学年	女性ショールームスタッフ科1年				
学•実区分	学科	定期試験時間	2		
宝崙期	前期	数科時間計	28		

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太					
実務経験							
1.授業概要と履修前提		自動車の電気装置について学ぶ 自動車販売店での整備経験者により整備の基礎や電装品の構成・作動について学ぶ 自動車販売店での整備経験者により、上記の専門知識を学ぶ					
2.教科の到達目標	電気装置の名称・役目・作動が説明できる 電気回路の計算ができる						
3.使用教科書、準備品	3級エンジン 新・ここが知りたい						
4.授業時間	26						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている				
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%						

	授業計画表(学科:電気電子)							
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
導入	1~2	小掠	佐々木	自動車基礎	車体の形状がわかる	214	2	
導入	3~4	\uparrow	1	自動車基礎	車種、形式、 ナンバー区分がわかる	214	2	
前期	5~6	小掠	佐々木	電気回路	電流、電圧、抵抗がわかる	214	2	
前期	7	↑	1	電気回路	回路記号、補助単位がわかる	214	1	
前期	8~11	<u> </u>		灯火装置	灯火装置の種類がわかる	214	4	
前期	12~13	<u></u>	Ē	ワイパー	ワイパーのしくみ・作動がわかる	214	2	
前期	14	<u></u>		ワイパー	ガラスコートの役目、種類がわかる	214	1	
前期	15~16	<u></u>	1	メーター、ゲージ	しくみ・役目がわかる	214	2	
前期	17~19	<u></u>	1	バッテリー	役目・種類・構造がわかる	214	3	
前期	20~21	<u></u>	1	ハ゜ワーウィント゛ウ、ト゛アロック	作動がわかる	214	2	
前期	22	↑	1	イージークローザー	作動がわかる	214	1	
前期	23	↑	1	イルミネーテット゛エントリー	作動がわかる	214	1	
前期	24~26	↑	1	電気回路	オームの法則の計算ができる	214	3	

2021年 電気電子実習 シラバス

 課程・学年
 女性ショールームスタッフ科1年

 学・実区分
 実習
 定期試験時間
 2

 実施期
 約科時間計
 78

*1 - 5	1 14 45 71	11 . 1 64 1	T				
教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太					
実務経験							
1.授業概要と履修前提	自動車の電気装置及び工具取り扱いを学 自動車販売店での整備経験者により整備の ☆自動車販売店での整備経験者により、上	の基礎や電装品の構成・操作・交換について学ぶ	\				
2.教科の到達目標	電気装置の名称・役目・作動が説明できる 工具が正しく使用できる						
3.使用教科書、準備品	3級エンジン トヨタサービス技術テキスト 工具・整備機器	3級エンジントヨタサービス技術テキスト 工具・整備機器編					
4.授業時間	76						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけてい。 ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10億	%					

授業計画表(実習:電気電子実習)							
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
導入	1~2	小掠	佐々木	自動車基礎	灯火装置やメータの名前と配置が分かる	31	2
導入	3 ∼ 4	\uparrow	1	自動車基礎	パワーウィンドなど作動させられる	31	2
前期	5~8	小掠	佐々木	安全作業	作業姿勢、4Sを理解する	31	4
前期	9 ~ 12	1	1	工具取り扱い	名称と使い方わかり、使い分けができる	216	4
前期	13~16	1	1	工具取り扱い	ボルト、ナットの締め付けが正しくできる	216	4
前期	17~18	\uparrow	1	灯火装置	スイッチの記号・働きがわかる	31	2
前期	19~23	\uparrow	1	灯火装置	ランプの種類がわかり、交換ができる。	31	5
前期	24~25	\uparrow	1	灯火装置	灯火の保安基準がわかる	31	2
前期	26	\uparrow	1	灯火装置	機能を理解する	31	1
前期	27	\uparrow	1	メーター、ゲージ	メーターの表示項目がわかる	31	1
前期	28~29	\uparrow	1	メーター、ゲージ	点灯状態がわかる	31	2
前期	30	\uparrow	1	ワイパー	間欠時間、ミスト、リヤの操作の作動ができる	31	1
前期	31~32	\uparrow	1	ワイパー	部品の交換ができる	31	2
前期	33~34	\uparrow	1	ワイパー	ウォッシャーの噴射位置、液の補充ができる	31	2
前期	35~36	\uparrow	1	ワイパー体感	ガラスコートの効果が分かる	31	2
前期	37	\uparrow	1	エアコン	空調システム概要がわかる	31	1
前期	38~40	\uparrow	1	エアコン	温度、風量調整、吹き出し口切り替えができる	31	3
前期	41	\uparrow	1	エアコン	冷凍サイクルの構成部品がわかる	31	1
前期	42~44	\uparrow	1	エアコン	冷媒量点検・補充ができる	31	3
前期	45	\uparrow	1	エアコン	クリーンエアフィルタ交換ができる	31	1
前期	46~48	↑	1	エアコン	エアフィルタ汚れ、内外気切り替えの違いを体験する	31	3
前期	49~50	↑	1	バッテリー	正しく脱着できる	31	2
前期	51~53	↑	1	バッテリー	バッテリー上がりの状況を理解し、救援できる	31	3
前期	54	↑	1	バッテリー	型式が読める	31	1
前期	55~59	\uparrow	1	バッテリー	測定ができる。(電圧・比重)	31	5
前期	60~63	\uparrow	1	サーキットテスター	電圧・抵抗を正しく測定できる	31	4
前期	64~65	\uparrow	1	ハ゜ワーウィント゛ウ、ト゛アロック	作動がわかる	31	2
前期	66~67	\uparrow	1	ハ゜ワーウィント゛ウ、ト゛アロック	スマートキー作動がわかる	31	2
前期	68	1	<u> </u>	ハ゜ワーウィント゛ウ、ト゛アロック	イモビライザー、オートアラームがわかる	31	1
前期	69~70	1	<u> </u>	クルース・コントロール	構成、作動がわかる	31	2
前期	71~73	<u></u>	↑	まとめ		31	3
前期	74~76	1	1	技術チェック		31	3
P			_	•			

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年	シャシ1	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	2
			実施期	前期	教科時間計	32
		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	='			

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太					
実務経験							
1.授業概要と履修前提	自動車のブレーキ装置について学ぶ 自動車販売店での整備経験者により整備の ☆自動車販売店での整備経験者により、上	ウブレーキの構成・作動やボルトナットの基礎知識 記の専門知識を学ぶ	まについて学ぶ				
2.教科の到達目標	ブレーキ装置の種類・名称・役目が説明でき						
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 1ステップ 3級自動車シャシ						
4.授業時間	30						
1011	・自動車販売店のショールームにおい	て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客	能力を身につけている				
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている						
,	○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている						
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%						

実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
前期	1~3	小掠		自動車基礎	安全作業の事前知識を修得し作業の準備ができる	214	3	
前期	4~5	↑	↑	自動車基礎	車両の取り扱いが分かる	214	2	
前期	6~7	\uparrow	1	自動車基礎	自動車の手入れが分かる	214	2	
前期	8~10	小掠	佐々木	ブレーキ	ブレーキの概要がわかる	214	3	
前期	11~13	↑	↑	ブレーキ	ディスクブレーキの構造・部品名称が分かる	214	3	
前期	14~18	\uparrow	1	ブレーキ	ドラムブレーキの構造・作動・部品名称が分かる	214	5	
前期	19	\uparrow	1	ブレーキ	マスターシリンダーの構造作動が分かる	214	1	
前期	20	\uparrow	1	ブレーキ	ブレーキ配管の種類が分かる	214	1	
前期	21	\uparrow	1	ブレーキ	ブレーキフルードの性質・取り扱い上の注意が分かる	214	1	
前期	22~24	\uparrow	1	ブレーキ	ブレーキ新機構ABS TRC HAC の概要が分かる	214	3	
前期	25~27	\uparrow	1	シャシ数学	ブレーキの計算(ペダル比、油圧)ができる	214	3	
前期	28~30	\uparrow	1	ボルト、ナット	ボルト、ナットの各部名称が分かる	214	3	

	2021年	シャシ実習 I	シラバス
--	-------	---------	------

 課程・学年
 女性ショールームスタッフ科1年

 学・実区分
 実習
 定期試験時間
 2

 実施期
 前期
 教科時間計
 112

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太			
実務経験					
1.授業概要と履修前提		を行い、工具の取り扱い、金属加工の方法につい カブレーキの点検作業や手仕上げ作業について 記の実践技能を学ぶ			
2.教科の到達目標	ブレーキ装置の種類・名称・役目がわかる。 金属加工で作品を完成させる。				
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ トヨタサービス技術テキスト 1ステップ				
4.授業時間	110				
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている		
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート100	%			

				極業計画事()	実習:シャシ実習 I)		
実施時期	回数	担当	教員	1文未可四衣(:	天白 · フャン 天白 I) 	教場	時間
導入	1~10	小掠	佐々木	自動車基礎	ワックスがけができる	31	10
導入	11~15	1	.— ·	自動車基礎	エアクリーナなどの配置が分かる	31	5
導入	16~19	, 1	, 1	自動車基礎	エアコンの操作ができる	31	4
導入	20~24	1	, 1	自動車基礎	 駆動方式が車両の下から見てわかる	31	5
導入	25~31	<u> </u>	1	自動車基礎	ステアリングのチルト機構が操作できる	31	7
導入	32~34	1	1	自動車基礎	ブースタの実物配置と動きが分かる	31	3
前期	35~37	小掠		安全作業	ジャッキアップ、ダウンができる	31	3
前期	38~40	1	1	タイヤ、ホイール	タイヤの脱着ができる	31	3
前期	41~43	1	1	ブレーキ	ブレーキの構成部品の種類・場所・名前が分かる	31	3
前期	44~49	1	1	ブレーキ	ディスクブレーキの部品の名前・役目が分かる	31	6
前期	50~51	1	1	ブレーキ	ディスクブレーキの点検ができる	31	2
前期	52~54	\uparrow	1	ブレーキ	ドラムブレーキ部品の名前・役目が分かる	31	3
前期	55~63	\uparrow	1	ブレーキ	ドラムブレーキの部品の交換作業ができる	31	9
前期	64~66	\uparrow	1	ブレーキ	マスターシリンダーの構造が分かる。	31	3
前期	67~69	\uparrow	1	ブレーキ体感	ブレーキ鳴きがwかる	31	3
前期	70~74	\uparrow	1	ブレーキ	ブレーキの整備が分かる	31	5
前期	75~78	\uparrow	1	ブレーキブースター	ブレーキブースターの作動がわかる	31	4
前期	79 ~ 81	\uparrow	1	ブレーキブースター体感	ブースターの効果を体感する	31	3
前期	82~84	\uparrow	1	ABS	ABSが何かわかる	31	3
前期	85~87	\uparrow	1	手仕上げ	工具の名前・使い方が分かる	225	3
前期	88~99	\uparrow	1	手仕上げ	金属加工ができる(切断・穴あけ・磨き・ネジたて)	225	12
前期	100~104	\uparrow	1	機械工作	工作機械の使い方を知る	33(工作室)	5
前期	$105 \sim 107$	\uparrow	1	まとめ		31	3
前期	108~110	\uparrow	1	技術チェック		31	3

2021年度 国	語表現力①	シラバス
----------	-------	------

課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
学·実区分	学科	定期試験時間	
実施期	前期	教科時間計	15

教員名	奥田
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	接客・入社試験に必要な国語力を身に付ける
2.教科の到達目標	接客に必要な正しい言葉遣いを習得する。 入社試験に必要な知識・履歴書を書くために必要な語彙量を身に付ける。
3.使用教科書、準備品	資料配布
4.授業時間	15
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	授業内課題の評価100%

				授業計画表	(学科:国語表現力①)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~3	奥田		コラムを読んで考える	自分の意見を文章にまとめることができる	214	3
前期	4~6	奥田		表現技法	お客さまに対する正しい表現ができる	214	3
前期	7 ∼ 9	奥田		四字熟語	入社試験に必要な知識を身に付ける	214	3
前期	10~12	奥田		敬語表現	お客さまに対する正しい表現ができる	214	3
前期	13~15	奥田		文章作文	自分の考えを適切に表現することができる	214	3
				_			

		課程·学年	女性ショールー	-ムスタッフ科1年	
2021年度	法律 シラバス	く 学・実区分	学科	定期試験時間	
		実施期	前期	教科時間計	15

*/. 🗆 😝	La tt: W	
教員名	加藤 榮一	
実務経験	専門家	
1.授業概要と履修前提	店舗業務に関わる法律の知識を理解す	る
2.教科の到達目標	法律の用語を理解し、店舗で起こりうる。	アースについて、理解する
3.使用教科書、準備品		
4.授業時間	15	
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	○ ・商品・サービスの販売促進企画能	Sいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている 力、プレゼンテーション能力を身につけている 必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験	

				授業計	画表(学科:法律)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~2	加藤		1. 民法について		214	2
前期	3	加藤		2. 権利能力、意思能		214	1
前期	4~5	加藤		3. 法律行為		214	2
					契約		
					債務の履行、不履行		
前期	6	加藤		4. 意思能力		214	1
前期	7 ∼ 8	加藤		5. 心裡留保		214	2
前期	9	加藤		6. 虚偽表示		214	1
前期	10~11	加藤		7. 錯誤		214	2
前期	12	加藤		8. 詐欺		214	1
前期	13~14	加藤		9. 条件と期限		214	2
前期	15	加藤		10. 代理		214	1

			課程•学年	女性ショールー	・ムスタッフ科1年	
2021年度	ビジネス文書	シラバス	学•実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	前期	教科時間計	9

教員名	小掠 哲弘
実務経験	
	営業実務の中の「ビジネス文書」について学習する ビジネス文書の役割を理解し、適切な文書を作成できるようにする。
2.教科の到達目標	正しい文章表現ができる目的別の文書の種類を理解し、作成ができる。
3.使用教科書、準備品	
4.授業時間	9
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験

			授業計画表	長(学科:ビジネス文書)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~3	小掠	1. ビジネス文書	①ビジネス文書の基本 ・ビジネス文書の種類、作成上の注意点がわかる ②社内文書 ・社内文書の特徴、書き方がわかる ③社外文書	214	3
前期	4~6	小掠	2. ビジネス文書の作	・社外文書の特徴、書き方がわかる作成技術①文章表現の基本がわかる②文章構成、敬語がわかる	214	3
前期	7~9	小掠	3. 電子メールの作		214	3

			課程•学年	女性ショールー	・ムスタッフ科1年	
2021年度	提案交渉	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	前期	教科時間計	6

教員名	小掠 哲弘
実務経験	
1.授業概要と履修前提	営業実務の中の「提案・交渉力開発」について学習する 説得・交渉の成功確率を高める方法論を知る。
2.教科の到達目標	①説得・交渉の方法論を学び、活用できるようにする ②お客様に最適な提案ができるようにする
3.使用教科書、準備品	
4.授業時間	6
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験

				表(学科:提案交渉)			
実施時期	回数	担当教員		到達目標	教場	時間	
前期	1~2	小掠	1. 説得・交渉とは		214	2	
				①説得・交渉が行われる場面がわかる			
				②説得力を高める要素がわかる			
前期	3 ∼ 4	小掠	2. 交渉の基本パター		214	2	
				①ゼロ・サム型、プラス・サム型、創造型がわかる			
				②避けるべき交渉がわかる			
				③合理的な説得がわかる			
前期	5~6	小掠	3. お客様への提案		214	2	
				①お客様へのアプローチができる			
				②説得力が増すトークができる			
				③ベネフィットトークができる			
				(お客様の要望を満たす説明=欲しくなるトーク)			

2021年 営業実務実習① シラバス

課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学·実区分	学科	定期試験時間		
実施期	前期	教科時間計	93	

教員名	清水杏子	小掠 哲弘	佐々木 健太
実務経験	専門家		
	お客様にご満足いただける応対を実践 マイクロソフトオフィスの取り扱いについて ☆自動車販売店の人材育成担当者によ	学ぶ	
2.教科の到達目標	さまざまなシチュエーションで的確に応え ワード・エクセル・パワーポイントを使用し	対ができるようになる して、体裁の良い文書・掲示物を作成できる	
3.使用教科書、準備品		Word2010対策テキスト&問題集 Excel2010対策テキスト&問題集 Power Point2010対策テキスト&問題集	
4.授業時間	93		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接名 毛力、プレゼンテーション能力を身につけている 上必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	ロールプレーイングの評価による 授業内作成物で評価		

	授業計画表(学科:営業実務実習①)						
実施時期	回数	担	当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
				【お客様応対ロープ	[V]		
前期	1~3	清水		1. 店頭応対	①お出迎え、ご用件の確認ができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
前期	4 ∼ 6	清水			②呈茶ができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
前期	7 ∼ 9	清水			③車でお越しのお客様のお出迎えができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
前期	10~12	清水			④展示車を使っての説明ができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
前期	13~15	清水		2. 電話応対	①電話応対の重要性.マナーがわかる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
前期	16~18	清水			④電話応対が流れに沿ってできる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
				【PCオフィス】			
後期	19~18	小掠		キータイピング	キーの配置を覚える	233	3
後期	19~21	小掠		ワード	単純なビジネス文書が作成できる	233	6
後期	22~27	小掠			お得意様向けDM、チラシが作成できる	233	6
後期	28~33	小掠		模擬試験1回		233	3
後期	34~36	小掠			テキストにそって問題が解ける	233	3
後期	37~39	小掠		エクセル	文字入力ができる	233	3
後期	40~42	小掠		パーティプラン	表作成ができる	233	3
後期	43~45	小掠		私有車利用届	工夫の必要な表作成ができる	233	3
後期	46~48	小掠		模擬店	収入・支出表が作成できる	233	9
後期	49~57	小掠		中間試験		233	3
				GR開店(ワード)	課題の文書が作成できる		
				模擬店・成績(エク	課題の文書が作成できる		
後期	61~60	小掠		パワーポイント	見やすい資料の作成のコツが分かる	233	6
後期	61~66	小掠		ショールーム用パワ	アニメーションができる	233	6
後期	67~72	小掠		サイネージ作成	店頭に掲示できる車両PR物が作成できる	233	6
				【学内ロープレ】			
後期	79~81	小掠	佐々木	お客様応対復習	お出迎え・呈茶ができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
後期	82~84		佐々木	お客様応対復習	電話応対ができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
後期	85~87		佐々木	学園祭資料作成	学園祭の車両展示において、接客ができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
後期	88~90		佐々木	お客様応対応用	整備授業で学んだことをお客様に説明できる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
後期	91~93	小掠	佐々木	お客様応対応用	整備授業で実施したお客様質問の内容が実際に応対の場で答えることができる。	コンシェルシ゛ュラホ゛	3

2021年度 お客様応対ロープレ シラバス

課程•学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学•実区分	学科	定期試験時間		
実施期	前期	教科時間計	18	

教員名	清水杏子
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	営業実務実習の中の「お客様応対ロールプレーイング」について実践し学習する お客様にご満足いただける応対を実践し、理解する
2.教科の到達目標	さまざまなシチュエーションで的確に応対ができるようになる
3.使用教科書、準備品	講師配布資料による
4.授業時間	18
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	ロールプレーイングの評価による

	授業計画表(学科:お客様応対ロープレ)						
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
前期	1 0	シキー	1 00000	DESILIVE SOME OF THE STATE OF T		0	
前期	1~3 4~6	清水	1. 店頭応対	①お出迎え、ご用件の確認ができる ②呈茶ができる	コンシェルシ [*] ュラホ [*] コンシェルシ [*] ュラホ [*]	3 3	
前期	7~9	■		③車でお越しのお客様のお出迎えができる	コンシェルシュラボ	3	
前期	10~12	I		単くお屋じりお替嫁りお田遅んができる④展示車を使っての説明ができる	コンシェルシュラボ	3	
前期	13~12	I = = = = = = = = = = = = = = = = = = =		⑤カタログを使っての説明ができる	-5 5 1/6 5 1/4	3	
H11 79 1	13 -12	[] [] [] [] [] [] [] [] [] []					
前期	13~15	清水	2. 電話応対	①電話応対の重要性がわかる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3	
				②電話応対のマナーがわかる			
前期	16~18	清水		③電話応対の声質、言葉使いがわかる	コンシェルシ゛ュラホ゛	3	
				④電話応対が流れに沿ってできる			

2021年	ホスピタリティサービス	シラバス
-------	-------------	------

課程•学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学·実区分	学科	定期試験時間		
実施期	前期	教科時間計	15	

教員名	清水杏子	資生堂派遣講師					
実務経験	専門家	専門家					
1.授業概要と履修前提	感動を提供するプロセスを理解する お客様とのコミュニケーション図るため	お客様に満足いただける応対、サービスの手法を勉強する 感動を提供するプロセスを理解する お客様とのコミュニケーション図るために、何が必要かを知る					
2.教科の到達目標	コミュニケーションを図るための心構え	お客様満足の理解から、感動を与えるおもてなしの心を身につける コミュニケーションを図るための心構えを理解し、意識を持って行動できるようになる。 と自動車販売店の人材育成担当者により、事務関係の専門知識を学ぶ					
3.使用教科書、準備品	講師配布資料による						
4.授業時間	15						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 も力、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている				
6.評価方法	試験						

			授業計画表(学	科:ホスピタリティサービス)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~2	清水	【 ホスピタリティ概論 1. ホスピタリティとは		コンシェルジュラホ゛	2
前期	3	清水	2. 感動応対	①感動応対のポイントがわかる	コンシェルジュラホ゛	1
前期	4~6	清水	3. 感動を生み出す	I	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
前期	7~9	清水	【コミュニケーション木 1. コミュニケーシ		コンシェルジュラホ゛	3
前期	10~12	清水	2. コミュニケーシ	!		3
後期	13~15	資生堂	【メイク】 1. メイクの手順 2. メイクの道具 3. 自分の顔に合わる 4. 肌の知識と手入れ	①自分の顔の特徴にあわせたメイクを知る	コンシェルシ゛ュラホ゛	3

2021年度	ホスピタリティ概論	シラバス
--------	-----------	------

課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学•実区分	学科	定期試験時間		
実施期	前期	教科時間計	6	

教員名	清水杏子
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	お客様に満足いただける応対、サービスの手法を勉強する 感動を提供するプロセスを理解する
2.教科の到達目標	お客様満足の理解から、感動を与えるおもてなしの心を身につける
3.使用教科書、準備品	講師配布資料による
4.授業時間	6
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験

			14 W 21 - 1. ()	V day and a second of the seco		
		I leave let :		学科:ホスピタリティ概論)	Total Company	
実施時期	回数	担当教員		到達目標	教場	時間
前期	1~2	清水	1. ホスピタリティとは		コンシェルシ゛ュラホ゛	2
				①ホスピタリティとサービスの違いがわかる		
				②ホスピタリティが重要性がわかる		
前期	3	清水	2. 感動応対		コンシェルシ゛ュラホ゛	1
				①感動応対のポイントがわかる		
前期	4~6	清水	3. 感動を生み出す		コンシェルシ゛ュラホ゛	3
				①基本姿勢がわかる		
				②お客様の期待がわかる		
				③心を込めることの必要性がわかる		
				④チーム全体で行動することの必要性がわかる		
	<u> </u>					

2021年度	コミュニケーション概論	シラバス

課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
学·実区分	学科	定期試験時間	
実施期	前期	教科時間計	6

教員名	清水杏子	
実務経験	専門家	
1.授業概要と履修前提	ホスピタリティサービスの中のコミュニケ お客様とのコミュニケーション図るため	
2.教科の到達目標	コミュニケーションを図るための心構え	を理解し、意識を持って行動できるようになる。
3.使用教科書、準備品	講師配布資料による	
4.授業時間	6	
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	3いて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている 3力、プレゼンテーション能力を身につけている 必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験	

			授業計画表(学科	斗:コミュニケーション概論)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~3	清水	1. コミュニケーシ	ー ョンとは	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
				①コミュニケーションのステップがわかる		
				②五感を活用したコミュニケーションがわかる		
前期	4~6	清水	2. コミュニケーシ	- ョンする力	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
				コミュニケーションに必要なプレセスが理解できる	•	
				①自分を知ってもらう		
				②相手を知る		
				③相手の思いを聴き出す		
				④相手の思いを叶えてあげる、解決してあげる	5	

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年度	業務教育	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	前期•後期	教科時間計	39

教員名	佐々木 健太
実務経験	
1.授業概要と履修前提	自動車産業科目における『業務教育』について学習する
	トヨタサービスの基本理念、精神を理解する。 対人コミュニケーションやマナーを習得する。 業務知識やオペレーション能力を習得する。
	ソーシャル検定テキスト トヨタサービス 業務テキスト
4.授業時間	38
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験による

	授業計画表(学科:業務教育)						
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
前期	1~3	佐々木	新社会人のマナー	新社会人として、体得すべきことやマナーを理解す	214	3	
前期	4~6	佐々木	新社会人の基本	新社会人として、心がけることを理解する	214	3	
前期	7 ~ 9	佐々木	現代社会のルール	コンプライアンスやモラルを理解する。	214	3	
前期	10~18	佐々木	仕事の心構え	学生と社会人の違いを理解する	214	9	
後期	19~27	佐々木	応対・電話	応対マナーや電話応対フレーズを理解する	214	9	
後期	28~38	佐々木	部品•保証知識	トヨタ部品の検索、保証について理解する	214	11	
		шишишишишишишишишиши					

			課程•学年	女性ショールー	・ムスタッフ科1年	
2021年度	秘書実務	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	通年	教科時間計	66

W D b		No.					
教員名	中村 由美	渡辺 貴子					
実務経験	専門家	専門家					
1.授業概要と履修前提	営業実務科目のうち、「秘書実務」に関す ショールームで働くために必要な、立ち						
2.教科の到達目標	. ,	ショールームスタッフにふさわしい立ち居振る舞いができる 図書検定2級程度の内容を理解し、行動に移せる人柄のよい人材に成長する					
3.使用教科書、準備品	新秘書特講 新秘書実務						
4.授業時間	66						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法							

授業計画表(学科:秘書実務)							
尾施時期	回数	担	当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
通年	$1 \sim 3$	中村	渡辺	1. 基本所作	基本的な挨拶、所作	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
	4 ∼ 17	中村	渡辺	2.サービス接遇用語	尊敬語、丁寧語、謙譲語の理解と活用	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
	18~31	中村	渡辺	3.店舗での接遇	受付、ご案内、ご用件伺いの動きを理解	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
	32~38	中村	渡辺	4.店舗でのおもてな	呈茶、ご要望への対応	コンシェルシ゛ュラホ゛	7
	39~52	中村	渡辺	5.ショールームでの原	自動車販売店ショールームでの応対	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
	53~66	中村	渡辺	6.企業訪問対策	就活企業訪問での所作	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
			ининининининининининининининининининин				
		通年 $1\sim3$ $4\sim17$ $18\sim31$ $32\sim38$ $39\sim52$	通年 1~3 中村	通年 1~3 中村 渡辺 4~17 中村 渡辺 18~31 中村 渡辺 32~38 中村 渡辺 39~52 中村 渡辺	施時期回数担当教員テーマ通年1~3中村渡辺1. 基本所作4~17中村渡辺2.サービス接遇用語18~31中村渡辺3.店舗での接遇32~38中村渡辺4.店舗でのおもてなる39~52中村渡辺5.ショールームでのり	施時期 回数 担当教員 テーマ 到達目標 通年 1~3 中村 渡辺 1. 基本所作 基本的な挨拶、所作 4~17 中村 渡辺 2.サービス接遇用語 尊敬語、丁寧語、謙譲語の理解と活用 受付、ご案内、ご用件伺いの動きを理解 32~38 受付、ご案内、ご用件伺いの動きを理解 呈茶、ご要望への対応 5.ショールームでのに対	施時期回数担当教員テーマ到達目標教場通年1~3中村渡辺1. 基本所作基本的な挨拶、所作コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、18~314~17中村渡辺3.店舗での接遇受付、ご案内、ご用件伺いの動きを理解コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、ュラボ、コンシェルシ、コラボ、カー・

2021年 自動車の諸元 シラ	がス
-----------------	----

課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年				
学·実区分	学科	定期試験時間	1		
実施期	後期	教科時間計	19		

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	国家試験に出題される自動車の関する	各種計算画を学ぶ	
2.教科の到達目標	さまざまな計算ができる。		
3.使用教科書、準備品			
4.授業時間	18		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 能力、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	試験による		

接換計画表(学科:自動車の諸元) 接換 時間 1~3 小椋 小椋 小椋 小椋 小椋 小椋 小椋 小							
前期 1~3 小掠 ブレーキの計算 ペダル比、油圧が計算できる 214 3 前期 4~6 小掠 オームの法則 オームの法則が計算できる 214 3 後期 7~9 小掠 体積の計算 体積の計算ができる 214 3 後期 10~12 小掠 排気量の計算 寸法の名称から計算ができる 214 3 後期 13~15 小掠 圧縮比の計算 圧縮比が計算できる 214 3				授業計画表			
前期 4~6 小掠 オームの法則 オームの法則が計算できる 214 3 後期 7~9 小掠 体積の計算 体積の計算ができる 214 3 後期 10~12 小掠 排気量の計算 寸法の名称から計算ができる 214 3 後期 13~15 小掠 圧縮比の計算 圧縮比が計算できる 214 3				テーマ	到達目標	教場	時間
後期 7~9 小掠 体積の計算 体積の計算ができる 214 3 後期 10~12 小掠 排気量の計算 寸法の名称から計算ができる 214 3 後期 13~15 小掠 圧縮比の計算 圧縮比が計算できる 214 3	前期	1~3	小掠	ブレーキの計算	ペダル比、油圧が計算できる	214	3
後期 10~12 小掠 排気量の計算 寸法の名称から計算ができる 214 3 後期 13~15 小掠 圧縮比の計算 圧縮比が計算できる 214 3	前期	4~6	小掠	オームの法則		214	3
後期 13~15 小掠 圧縮比の計算 圧縮比が計算できる 214 3	後期	7 ∼ 9	小掠	体積の計算		214	3
	後期	10~12	小掠	排気量の計算	寸法の名称から計算ができる	214	3
後期 16~18 小椋 平均ピストンスピードの話ピストンスピードが計算できる 214 3	後期	13~15	小掠	圧縮比の計算	圧縮比が計算できる	214	3
	後期	16~18	小掠	平均ピストンスピードの	ピストンスピードが計算できる	214	3

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年	自動車総合	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			宝施期	後期	教科時間計	19

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	自動車の商品知識についてを学習する 自動車に関連した用品、オプション品に		
2.教科の到達目標	さまざまな自動車用品を知る 用品の内容を理解し、お客様に適切な記	兑明ができる	
3.使用教科書、準備品	新車カタログ		
4.授業時間	18		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画館	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能 能力、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	 力を身につけている
6.評価方法	試験による		

			授業計画表	長(学科:自動車総合)					
実施時期	回数	担当教員		到達目標	教場	時間			
後期	1~6	小掠		様々な用品の選択を理解する	214	6			
後期	7~12			様々な用品の訴求ポイントを理解する ①自動車用品の知識 販売店オプション用品	214	6			
後期	13~18	//	用品以外の商品	用品以外の商品を理解する メンテナンスパック プロケア10、あんしん10検 車検 オイルリザーブ会員	214	6			

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年	電気電子	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	2
			実施期	後期	教科時間計	42

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	自動車のエンジン関係の電気装置につい ☆自動車販売店での整備経験者により、上	•	
2.教科の到達目標	電気装置の名称・役目・作動が説明できる 国家3級エンジン試験の問題が解ける		
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 1ステップ 3級ガソリンエンジン		
4.授業時間	40		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客で、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%		

				授業計画表	(学科:電気電子)		
実施時期	回数	担当	i教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~6	小掠	佐々木	半導体	部品の種類・働き・名前が分かる(ダイオード・トラ	214	6
後期	7	\uparrow	1	配線	記号・種類・色の意味が分かる	214	1
後期	8~9	\uparrow	1	ヒューズ	役目・種類・特徴が分かる	214	2
後期	10~13	\uparrow	1	電磁誘導	磁気の基礎が分かる	214	4
後期	14	\uparrow	1	始動装置	構成部品名称・必要性が分かる	214	1
後期	15~16	\uparrow	1	始動装置	モーターの原理、性質が分かる	214	2
後期	17~20	\uparrow	1	始動装置	スターターの構造・作動がわかる	214	4
後期	21	\uparrow	1	点火装置	構成部品名称・必要性が分かる	214	1
後期	22~23	\uparrow	1	点火装置	電圧発生の原理が分かる	214	2
後期	24	\uparrow	1	点火装置	点火装置の作動がわかる	214	1
後期	25	\uparrow	1	点火装置	スパークプラグの名称・役目が分かる	214	1
後期	26~30	\uparrow	1	点火装置	点火時期制御の内容・必要性が分かる	214	5
後期	31	\uparrow	1	充電装置	構成部品名称・必要性が分かる。	214	1
後期	32	\uparrow	1	充電装置	部品の名称・役目が分かる	214	1
後期	33~34	\uparrow	1	充電装置	発電の原理が分かる	214	2
後期	35	\uparrow	1	充電装置	発生電圧の制御の仕方が分かる	214	1
後期	36~38	\uparrow	1	充電装置	アイドリングストップの役目・作動が分かる	214	3
後期	39~40	\uparrow	1	まとめ		214	2

2021年 電気電子実習 シラバス

課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学·実区分	実習	定期試験時間	2	
実施期	後期	教科時間計	58	

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	電子工作を行い、電子部品についての理解 電気装置の名称・役目・作動を理解する。 ☆自動車販売店での整備経験者により、上		
2.教科の到達目標	電子部品の名称・役目・作動が説明できる 電気装置の名称・役目・作動が説明できる 国家試験問題が解ける。		
3.使用教科書、準備品	3級ガソリンエンジン		
4.授業時間	56		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	-	て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 プレゼンテーション能力を身につけている 『な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート109		

	授業計画表(実習:電気電子実習)						
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1	小掠	佐々木	ハンダ付け	半田ごてが正しく使える	216	1
後期	2~5	\uparrow	1	オームの法則(工作実験)	回路を作成し、電流・電圧・抵抗の関係が分かる	216	4
後期	6~11	\uparrow	1	半導体の知識(工作実験)	回路を作成しダイオード・LED トランジスタの働きが分	216	6
後期	12~13	\uparrow	1	配線、ヒューズ	リレーヒューズの部品の形・役目が分かる	216	2
後期	14~16	\uparrow	1	配線、ヒューズ点検	各部の電圧点検ができる	216	3
後期	17~20	\uparrow	1	始動装置	構成部品の名称・役目がわかる	216	4
後期	21~22	\uparrow	1	始動装置点検	作動点検ができる	216	2
後期	23~26	\uparrow	1	始動装置	バッテリ上がり時の指導状態が分かる	216	4
後期	27~29	\uparrow	1	点火装置	構成部品の名称・役目がわかる	216	3
後期	30	\uparrow	1	点火装置	構成部品の車両での取付場所が分かる	216	1
後期	31	\uparrow	1	点火装置	エンジン不調との関係が分かる	216	1
後期	32	\uparrow	1	点火装置	スパークプラグの脱着ができる	216	1
後期	33~36	\uparrow	1	充電装置(単体)	構成部品の名称・役目がわかる	216	4
後期	37~38	\uparrow	1	充電装置(単体)	組立作業ができる	216	2
後期	39~41	\uparrow	1	充電装置(整備)	ベルトの交換ができる	216	3
後期	42	\uparrow	1	充電装置点検	発生電圧が点検できる	216	1
後期	43~44	\uparrow	1	充電装置(練習問題)	国家試験問題が解ける	216	2
後期	45~47	\uparrow	1	充電装置(体感)	ベルト鳴き状態をしる	216	3
後期	48~51	\uparrow	1	灯火装置	親切機能の名称・作動が分かる(オートハイビーム・コン	216	4
後期	52~53	\uparrow	1	まとめ		216	2
後期	54~56	\uparrow	1	技術チェック		216	3

			課程·学年	女性ショールー	生ショールームスタッフ科1年	
2021年	シャシ1	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	2
			実施期	後期	教科時間計	37

教員名	小掠 哲弘 佐々木 健太			
実務経験				
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ部品について学ぶ ☆自動車販売店での整備経験者により、上記の専門知識を学ぶ			
2.教科の到達目標	シャシ部品の名称・役目・作動が説明できる			
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ トヨタサービス技術テキスト 1ステップ			
4.授業時間	35			
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 			
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%			

				授業計画	表(学科:シャシ1)		
実施時期	回数	担当	i教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~3	小掠	佐々木	タイヤ	役目・構造・種類・サイズ表示が分かる	214	3
後期	4	\uparrow	1	ホイール	役目・構造が分かる	214	1
後期	5	\uparrow	1	ホイール	サイズ表示がよめる	214	1
後期	6~7	\uparrow	1	ホイール	インチアップの効果が分かる	214	2
後期	8~9	\uparrow	1	ステアリング	構成部品・名称がわかる	214	2
後期	10	\uparrow	1	ステアリング	パワーステアリングの役目・構成部品が分かる	214	1
後期	11	\uparrow	1	ステアリング	スムースに曲がる仕組みがわかる	214	1
後期	12~13	\uparrow	1	ボデー	ボデーの構造がわかる	214	2
後期	14~15	\uparrow	1	ボデー	各部品の名称がわかる	214	2
後期	16	\uparrow	1	サスペンション	必要性・構成部品がわかる	214	1
後期	17~18	↑	1	サスペンション	構成部品の名称・役目が分かる	214	2
後期	19	↑	1	サスペンション	種類が分かる	214	1
後期	20	↑	1	ホイールアライメント	必要性が分かる	214	1
後期	21~22	↑	1	ホイールアライメント	構成要素の名称・役目が分かる	214	2
後期	23~24	↑	1	整備作業機器	CCKゲージの取り扱い方法が分かる	214	2
後期	25~26	↑	1	整備作業機器	トーイン測定方法が分かる	214	2
後期	27~29	↑	1	ステアリング	新機構の名称・役目が分かる	214	3
後期	30	↑	1	カーナビゲーション	表示の種類が分かる	214	1
後期	31~33	↑	1	カーナビゲーション	付随機能が分かる(VICS G-BOOK ETC)	214	3
後期	34~35	↑	1	計算復習	オーム法則、油圧、てこの問題が解ける	214	2

2021年 シャシ実習 I シラバス

 課程・学年
 女性ショールームスタッフ科1年

 学・実区分
 実習
 定期試験時間
 2

 実施期
 後期
 教科時間計
 60

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太				
実務経験						
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ装置について学ぶ ☆自動車販売店での整備経験者により、上	記の実践技能を学ぶ				
2.教科の到達目標	シャシ装置の名称・役目・作動が説明できる	シャシ装置の名称・役目・作動が説明できる				
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ トヨタサービス技術テキスト 1ステップ					
4.授業時間	58					
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている					
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10	%				

	授業計画表(実習:シャシ実習 I)							
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~2	小掠	佐々木	タイヤ、ホイール	表示の意味が分かる	31	2	
後期	3	↑	1	タイヤ、ホイール脱着	車両のタイヤの交換ができる	31	1	
後期	4	↑	1	タイヤ、ホイール点検	空気圧の点検ができる	31	1	
後期	5	\uparrow	1	タイヤはめ替え作業	はめ替え方法を知る	34	1	
後期	6~7	\uparrow	1	タイヤ走行体験	扁平率による性能の違いがわかる	31	2	
後期	8~9	\uparrow	1	タイヤローテーション	やり方・必要性が分かる	31	2	
後期	10~11	\uparrow	1	ステアリング	構成部品・名称が分かる	31	2	
後期	12	\uparrow	1	パワーステアリング	構成部品・名称が分かる	31	1	
後期	13~16	\uparrow	1	ステアリング体感	パワステの有無の違いが分かる	31	4	
後期	17~22	\uparrow	1	ボデー部品脱着	バンパー、ランプが脱着できる	31	6	
後期	23~27	\uparrow	1	内装部品脱着	ドア内装が脱着できる	31	5	
後期	28	\uparrow	1	その他用品	発炎筒、牽引フック、ジャッキの所在がわかる	31	1	
後期	29~31	\uparrow	1	ボデー	ボデー骨格部材の名称が分かる	31	3	
後期	32~35	\uparrow	1	サスペンション	車両での取り付き方・種類が分かる	31	4	
後期	36~38	\uparrow	1	ストラット脱着	分解方法が分かる	31	3	
後期	39~40	\uparrow	1	サスペンション商品知識	サスペンション部品の交換のメリットが説明できる	31	2	
後期	41~43	\uparrow	1	ホイールアライメント測定	測定方法がわかる	31	3	
後期	44~46	\uparrow	1	サスペンション体感走行	ショックアブソーバの必要性が分かる	31	3	
後期	47~50	\uparrow	1	カーナビケーション操作	操作ができる(表示変更・目的地設定・各種補正)	31	4	
後期	51~52	\uparrow	1	カーナビケーション操作練習	操作方法を説明できる	31	2	
後期	53	\uparrow	1	ETC	セットアップが分かる	31	1	
後期	54~55	\uparrow	1	まとめ		31	2	
後期	56~58	\uparrow	1	技術チェック		31	3	

			課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年		
2021年度	思考発想	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	30

教員名	古賀 佳樹		
実務経験	専門家		
1.授業概要と履修前提	「社会人基礎力」の中の、"考え抜く力"を高	高める	
2.教科の到達目標	社会に出たときに、「この人、考え方の基などと感じることができる能力が身に着く	本がなっていないなぁ」とか、「思い付きだけで発言	しているなぁ」
3.使用教科書、準備品	資料配布		
4.授業時間	30		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		いて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客力、プレゼンテーション能力を身につけている と要な知識・技術を身につけている	6能力を身につけている
6.評価方法	試験による		

	授業計画表(学科: 思考発想)						
実施時期	回数	担当教	員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~2	古賀		思考の必要性	社会でどのように求められているか理解する	214	2
後期	3	古賀		思考の基礎	目先の成果より目的・内容・方法を考える	214	1
後期	4	古賀		思考の基礎	もれ・重複のない思考がわかる	214	1
後期	5	古賀		思考の基礎	何故何故問答の必要性が分かる	214	1
後期	6	古賀		思考の基礎	相手の立場で考える・ことの必要性が分かる	214	1
後期	7	古賀		思考の種類	資料に基づき演繹的・帰納的に思考ができる	214	1
後期	8	古賀		思考技法	フレームワーク・3つの要素から考えることができる	214	1
後期	9	古賀		思考技法	手順・段取りを考えることができる	214	1
後期	10~11	古賀		思考技法	独立した二軸の位置づけ・マトリックスがわかる	214	2
後期	12~13	古賀		発想の必要性	現状把握の方法が分かる	214	2
後期	14	古賀		発想法	強制的に見る・代替品を発想する考え方がわかる	214	1
後期	15	古賀		発想法	オズボーンのチェックリストがわかる	214	1
後期	16~21	古賀		発想法	種々の発想技法がわかる	214	6
後期	22~24	古賀		発想法	カードを用いた分類法がわかる	214	3
後期	25~27	古賀		発想法	欠点列挙法がわかる	214	3
後期	28~30	古賀		発想法	ロジックツリーがわかる	214	3

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年度	自己開発	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	15

*4. = 7	立场 元本		
教員名	髙橋 亜希		
実務経験	専門家		
1.授業概要と履修前提	自分に対する考え方・見方について学。 社会人基礎力として、前に踏み出す力・	ぶ ・考え抜く力・チームで働く力の基礎を養う	
2.教科の到達目標	人間的成長として長所を発見し、それを作	申長することで、魅力ある私をつくる	
3.使用教科書、準備品	資料配布		
4.授業時間	15		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 毛力、プレゼンテーション能力を身につけている 必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	レポート提出		

	·					
				表(学科:自己開発)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期		髙橋	私はだれ	欲求についての考え方を理解する	214	3
後期		髙橋	第一印象とは	人の印象を左右する要素について理解する	214	3
後期		髙橋		自分の性格についての考え方を理解する	214	3
後期	10~12	l :	価値観	人によりことなる価値観について理解する	214	3
後期	13~15	髙橋	アサーション(自己主	アサーションの考え方を理解する	214	3

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年	営業実務	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	後期	教科時間計	109

教員名	鈴木 優子	山田 真規子	小掠 官林	中村	渡辺		
実務経験	専門家	専門家		専門家	専門家		
1.授業概要と履修前提	仕事のマネジメント 経理知識 ビジネス文書 提案交渉 企画書プレゼン 秘書実務 お客様応対ロープレ の6科目に分けて、専門的な知識・技術を学ぶ。営業実務にまつわる各々の内容を学ぶ。 ☆ 自動車販売店の経理担当者により、事務関係の専門知識を学ぶ						
2.教科の到達目標	ショールームスタッフとして必要な、実務的なビジネス知識を身に着ける。						
3.使用教科書、準備品	信頼されるスタッフを目指して 配布プリントにて実施。						
4.授業時間	108						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法	試験にて実施 ※科目により、ロープレによる実技試験を実施。						

	授業計画表(学科:営業実務)						
実施時期	回数	担当	4教員	テーマ	到達目標	教場	時間
通年	1~3	中村	渡辺	【 秘書実務 】 1. 基本所作	基本的な挨拶、所作	コンシェルシ゛ュラホ゛	3
~ <u>~</u> 1	$4 \sim 17$		渡辺		尊敬語、丁寧語、謙譲語の理解と活用	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
	18~31		渡辺	3.店舗での接遇	受付、ご案内、ご用件伺いの動きを理解	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
	32~38		渡辺		呈茶、ご要望への対応	コンシェルシ゛ュラホ゛	7
	53~66		渡辺		自動車販売店ショールームでの応対	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
	39~53		渡辺	6.企業訪問対策	就活企業訪問での所作	コンシェルシ゛ュラホ゛	14
後期 後期 後期	66~67	販売店講 販売店講 販売店講	師	【仕事のマネジメント 1. 仕事の進め方 2. 目標と計画 3. 営業スタッフの活	(1)仕事を進める上での心構えがわかる (1)営業スタッフの目標についてわかる	コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ	2 2 2
後期 後期 後期 後期	$70 \sim 71$ 72 $73 \sim 75$ $76 \sim 78$	鈴木 鈴木		【経理知識】 1. 経理用語につい 2. 取引について 3. 決済の方法 4. 自動車の購入	企業情報などで示される用語が理解できる 債権、債務、決済について理解できる (1)支払の方法・手段がわかる 購入方法の種類がわかる	コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ コンシェルシ ュラホ	2 1 3 3
前期前期前期	79~81 82~84 85~87	小掠			ビジネス文書の種類、作成上の注意点がわかる 文章表現・構成の基本がわかる 電子メールの書き方の基本がわかる	214 214 214	3 3 3
前期前期	88~91 92~93				説得・交渉が行われる場面がわかる 説得力が増すトークができる	214 214	4 2
後期後期	94~105 106~108			【企画書プレゼン】 1. プレゼンテーショ 2. 企画書作成	シナリオ作りとプログラムがわかる 企画書の構成・作成ができる	214 214	12 3

2021年度	仕事のマネジメント	シラバス
--------	-----------	------

課程•学年	女性ショールームスタッフ科1年				
学·実区分	学科	定期試験時間	1		
宝施期	後期	教科時間計	7		

教員名	販売店派遣講師				
実務経験	専門家				
1.授業概要と履修前提	営業実務の中の「仕事のマネジメント」に関する内容を理解する 営業スタッフが、どのような個人計画に基づき活動しているかを理解する				
2.教科の到達目標	営業スタッフの活動について理解し、活動のサポートや、自分の仕事の計画・管理をする基礎を身につける				
3.使用教科書、準備品	信頼されるスタッフを目指して				
4.授業時間	6				
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 も力、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	が能力を身につけている		
6.評価方法	試験				

(1)仕事を進める上での心構えがわかる (2)PDCAサイクルがわかる (3)目標意識の考え方がわかる	教場 ンシェルシ゛ュラホ゛ ンシェルシ゛ュラホ゛	<mark>時間</mark> 2
(1)仕事を進める上での心構えがわかる (2)PDCAサイクルがわかる (3)目標意識の考え方がわかる 後期 3~4 販売店講師 2.目標と計画		2
後期 3~4 販売店講師 2. 目標と計画 (2)PDCAサイクルがわかる (3)目標意識の考え方がわかる	ンシェルシ゛ュラホ゛	
後期 3~4 販売店講師 2. 目標と計画 (3)目標意識の考え方がわかる コン	ンシェルシ゛ュラホ゛	
後期 3~4 販売店講師 2. 目標と計画 コン	ンシェルシ゛ュラホ゛	
	ンシェルシ゛ュラホ゛	
(1)営業スタッフの目標についてわかる		2
(2)目標を達成するために活動計画を立てる 目的	り別の計画	
(3)目標の再分化を行い、常にチェック 月間から週	- !間、デイリー〜	_
	ンシェルシ゛ュラホ゛	2
(1)1ヶ月の仕事の流れがわかる		
(2)1台の車を売るまでの仕事の流れがわかる		
(3)納車後のお客様に対しての活動がわかる		
(O) MIJ- ROVAGA INTENTION AND A		

			課程・学年	女性ショールー	· 7
2021年度	経理知識	シラバス	学·実区分	学科	定
			and the thing	th He	Let

課程•学年	女性ショールームスタッフ科1年				
学·実区分	学科	定期試験時間			
実施期	後期	教科時間計	9		

教員名	鈴木 優子	山田 真規子	
実務経験	専門家	専門家	
1.授業概要と履修前提	営業実務の中の「経理知識」について当 簡単な経理用語を知り、決済の種類とそ		
2.教科の到達目標	さまざまな決済方法を知り、適切な処理	ができるようになる	
3.使用教科書、準備品	オリジナルテキスト(プリント配布)		
4.授業時間	9		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 も力、プレゼンテーション能力を身につけている 必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	試験		

	授業計画表(学科:経理知識)							
実施時期	回数	担	当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~2	鈴木	山田	1. 経理用語につい	T	コンシェルシ゛ュラホ゛	2	
					企業情報などで示される用語が理解できる			
					(売上高、売上原価、粗利益、営業利益、経常利益、純和	刊益)		
後期	3	鈴木	山田	2. 取引について		コンシェルシ゛ュラホ゛	1	
					債権、債務、決済について理解できる			
後期	4~6	鈴木	山田	3. 決済の方法		コンシェルシ゛ュラホ゛	3	
					(1)支払の方法がわかる			
					通常の支払い、前受金(法定費用など)、掛売り(企業同	士の売買のしくみも	5)	
					(2)支払いの手段がわかる			
					現金による支払い			
					銀行振込み			
					小切手、手形			
					クレジット、割賦 TS3カードについて(家族カード、:	· .		
					※クレジットカードのしくみについても(利用時の審査、	口座からの引き落し	、支払日)	
					(3)支払い方法による処理の違いがわかる			
					領収書発行時の印紙貼付			
					小切手や手形の取り扱い(現金化)	- 307 101		
					クレジット、割賦(契約、審査、金利、手数料) 会社側の)手数料について 		
後期	7 - 0	444	d.m	4. 自動車の購入		-1 (2) (12) A = +1	3	
	7~9	鈴木	山田	4. 目期里の購入	中は 1 十分 の 年 年 ぶ むっと フ	コンシェルシ゛ュラホ゛	3	
					購入方法の種類がわかる 現金購入			
					光並購入 割賦購入 (頭金、支払い回数、手数料)			
					・ 対			
					リース			
					※自動車に限らず、商品購入のいろいろな方法を			
					携帯電話の契約なども			
					23 H. BHA 12 2011 W.C. O			
		1	=======================================	1	1			

2021年度	企画書	シラバス
	プレゼンテーション	7711

課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学·実区分	学科	定期試験時間		
実施期	後期	教科時間計	18	

*L = A	1 44 4531	
教員名	小掠 哲弘	
実務経験		
1.授業概要と履修前提	営業実務の中の「企画書の作成とプレゼ プレゼンテーションの基礎を理解し、説得 仕事で活用できる企画書の作成方法を9	力のあるプレゼンの技術を身に着ける
2.教科の到達目標	2年次実施の卒業研究発表で活用できる	話術・作成能力を身に着ける
3.使用教科書、準備品		
4.授業時間	18	
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		いて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている カ、プレゼンテーション能力を身につけている 公要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	授業最後に行うプレゼンテーションにて記	平価

	授業計画表(学科:企画書プレゼンテーション)						
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~3	小掠	1. プレゼンテーショ		214	3	
				①プレゼンテーションの必要性がわかる			
				②プレゼンテーションの定義がわかる			
後期	4~6	小掠	2. 人を動かすプレヤ	ゼンテーションの心構え	214	3	
後期	7 ∼ 9	小掠	3. プレゼンテーショ	ン・プログラムを設計する	214	3	
				①シナリオ作りとプログラムがわかる			
				②プログラムの設計プロセスがわかる			
後期	10~12	小掠	4. 演出力を身につい	ける	214	3	
				①色、形で表現することができる			
				②好印象を与えるコツがわかる			
				③共感を作り出すコツがわかる			
後期	13~15	小掠	5. プレゼンテーショ	ンの進め方	214	3	
後期	16~18	小掠	6. 企画書作成		214	3	
				企画書の構成			
				情報収集のコツがわかる			
				作成ができる			
					l		

2021年度 コソフトオフィス シラバス

課程·学年	女性ショールームスタッフ科1年			
学·実区分	学科	定期試験時間		
実施期	後期	教科時間計	60	

教員名	小掠 哲弘
実務経験	
1.授業概要と履修前提	営業実務実習の内、マイクロソフトオフィスの取り扱いについて学ぶ
2.教科の到達目標	ワード・エクセル・パワーポイントを使用して、体裁の良い文書・掲示物を作成できる
	Word2010対策テキスト&問題集 Excel2010対策テキスト&問題集 Power Point2010対策テキスト&問題集
4.授業時間	60
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	授業内作成物で評価

	授業計画表(学科:マイクロソフトオフィス)						
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~3	小掠	キータイピング	キーの配置を覚える	233	3	
後期	4~6	小掠	ワード	単純なビジネス文書が作成できる	233	3	
後期	7~9	小掠		お得意様向けDMが作成できる	233	3	
後期	10~12	小掠		店頭ちらしが作成できる	233	3	
後期	13~15	小掠		カレンダーが作成できる	233	3	
後期	16~18	小掠	模擬試験1回		233	3	
後期	19~21	小掠		テキストにそって問題が解ける	233	3	
後期	22~24	小掠	エクセル	文字入力ができる	233	3	
後期	25~27	小掠	パーティプラン	表作成ができる	233	3	
後期	28~30	小掠	私有車利用届	工夫の必要な表作成ができる	233	3	
後期	31~33	小掠	模擬店	収入・支出表が作成できる	233	3	
後期	34~36	小掠		グラフが作成できる	233	3	
後期	37~39	小掠		テキストにそって問題が解ける	233	3	
後期	40~42	小掠	中間試験		233	3	
			GR開店(ワード)	課題の文書が作成できる			
			模擬店・成績(エク	課題の文書が作成できる			
後期	43~45	小掠	パワーポイント	見やすい資料の作成のコツが分かる	233	3	
				文字打ち 基本レイアウトがわかる			
後期	46~48	小掠	ワードの文書(シエ	ンタ)のパワポ版作製	233	3	
				印刷用文書が作成できる			
後期	49~54	小掠	ショールーム用パワ	アニメーションができる	233	6	
				ページ切り替えのあるパワーポイントが作成できる			
後期	55~60	小掠	サイネージ作成	店頭に掲示できる車両PR物が作成できる	233	6	

2021年度 学内ロープレ シラバス

 課程・学年
 女性ショールームスタッフ科1年

 学・実区分
 学科
 定期試験時間

 実施期
 後期
 教科時間計
 15

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	営業実務実習の内、学内ロープレとして領	実習を行う	
2.教科の到達目標	応対授業・整備授業で学んだ知識を統合	たした、実践的な応対ができる	
3.使用教科書、準備品			
4.授業時間	15		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 も力、プレゼンテーション能力を身につけている 上必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法			

授業計画表(学科:学内ロープレ)							
+++n+++n		4n 1	/ *L P	授業計画表	(学科:学内ロープレ) 到達目標	*/- LB	n+ 88
実施時期 後期	回数 1~3	担≦ 小掠	的数員 官林	お客様応対復習	お出迎え・呈茶ができる	教場 214	時間 3
仮期	1,~3	小尔	日 7个	や各体心刈復音	る山地元・主衆かできる	214	J
後期	4~6	小掠	官林	お客様応対復習	電話応対ができる	214	3
後期	7~9	小掠	官林	学園祭資料作成	学園祭の車両展示において、接客ができる	214	3
後期	10~12	小掠	官林	お客様応対応用	整備授業で学んだことをお客様に説明できる タイヤ バッテリ	214	3
後期	13~15	小掠	官林	お客様応対応用	整備授業で実施したお客様質問の内容が 実際に応対の場で答えることができる。	214	3

		課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年		
2021年度	メイク シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間		
		実施期	後期	教科時間計	3	

教員名	資生堂派遣講師	
実務経験	専門家	
1.授業概要と履修前提	状況にあわせた適切なメイクを学び、実践でき	るようにする
	仕事に適したメイクを理解する 自分に合ったメイクのテクニックを理解する	
3.使用教科書、準備品		
4.授業時間	3	
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている プレゼンテーション能力を身につけている な知識・技術を身につけている
6.評価方法		

				授業計	画表(学科:メイク)		
実施時期	回数	担当	i教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~3	資生堂		 メイクの手順 メイクの道具 	①化粧品の種類と目的、保管についてわかる ②道具についてわかる	コンシェルシュラホ	3
				3. 自分の顔に合わる	せたメイク ①自分の顔の特徴にあわせたメイクを知る		

			課程・学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年度	店舗経営①	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	15

教員名	西本敬子	山田照子				
実務経験	専門家	専門家				
1.授業概要と履修前提	植物の一般基礎知識を習得し、店舗経営の中のガーデニングを学習する フラワーアレンジを体験し、テーブルフラワーの飾り付けを身に付ける ☆フラワーメンテナンスに携わる専門家により、上記の専門知識を学ぶ					
2.教科の到達目標	植物の基礎知識を身に着け、基本的な フラワーアレンジの基本を習得する。	植物の基礎知識を身に着け、基本的な管理ができる フラワーアレンジの基本を習得する。				
3.使用教科書、準備品	インテリアグリーン					
4.授業時間	15					
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 					
6.評価方法	授業内レポート提出にて評価					

授業計画表(学科:店舗経営①)							
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~2	西本	【ガーデニング】 植物基礎	基本 植物の発育メカニズム 植物と環境の関係がわかる 植物の形態がわかる 用土・肥料・病害虫についてわかる	コンシェルシ゛ュラホ゛	2	
後期	3~5	西本	ガーデニング	基本作業 管理作業ができる ガーデン(コンテナ) デザインができる	コンシェルジュラホ゛	3	
後期	6~7	西本	インドア(インテリア)	植物定義と管理 メンテナンスができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	2	
後期	8~9	西本	グリーンディスプレイ	植物のカラーとテクスチャー シーズン(イベント)イメージと植物がわかる 副素材との組み合わせがわかる	コンシェルシ゛ュラホ゛	2	
			【フラワーアレンジメン	ı ∕ト】			
後期	10~12	山田	_	プリザーブドフラワーを用いてテーブルアレンジをイ アレンジの種類 空間にあったアレンジ	コンシェルジュラホ゛	3	
後期	13~15	山田	花に触れる-2	生花を用いてテーブルフラワーを作成	コンシェルシ゛ュラホ゛	3	

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年度	ガーデニング	シラバス	学•実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	9

教員名	西本敬子	
実務経験	専門家	
1.授業概要と履修前提	植物の一般基礎知識を習得し、店舗経営の中のガーデニングを学習する 実践に役立つよう、ポイントをおさえた植物基礎知識を机上・実地を通して身につける	
2.教科の到達目標	植物の基礎知識を身に着け、基本的な管理ができる	
3.使用教科書、準備品	インテリアグリーン	
4.授業時間	9	
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ◎ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 	
6.評価方法	授業内レポート提出にて評価	

実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間		
後期	1	西本	植物基礎	基本 植物の発育メカニズム 植物と環境の関係がわかる 植物の形態がわかる 用土・肥料・病害虫についてわかる	コンシェルシ・ュラホ・	1		
後期	2~3	西本	ガーデニング	基本作業 管理作業ができる ガーデン(コンテナ)デザインができる	コンシェルシ ュラホ	2		
後期	4	西本	インドア(インテリア)	植物定義と管理 メンテナンスができる	コンシェルシ゛ュラホ゛	1		
後期	5~6	西本	グリーンディスプレィ	イ植物のカラーとテクスチャー シーズン(イベント)イメージと植物がわかる 副素材との組み合わせがわかる	コンシェルジュラホ゛	2		
後期	7 ∼ 8	西本	グリーンディスプレイ	/ 店舗ディスプレイの飾りつけができる	コンシェルジュラホ゛	2		
	9	西本	ガーデニング	季節による植物のメンテナンスがわかる	コンシェルジュラホ゛	1		

	シラバス	課程•学年	女性ショールー	・ムスタッフ科1年	
2021年度 フラワーアレンジメント		学·実区分	学科	定期試験時間	
		実施期	後期	教科時間計	6

教員名	山田照子						
実務経験	専門家						
1.授業概要と履修前提	店舗経営の中の「フラワーアレンジメント」を学習する フラワーアレンジを体験し、テーブルフラワーの飾り付けを身に着ける						
2.教科の到達目標	フラワーアレンジの基本を習得する。 季節等に応じた飾り付けの変化、コツを習得する。						
3.使用教科書、準備品							
4.授業時間	6						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法	作品の完成度を見て評価						

授業計画表(学科:導入)						
実施時期	回数	担当教		到達目標	教場	時間
後期	1~3	ШШ	花に触れる-1	プリザーブドフラワーを用いてテーブルアレンジを作 アレンジの種類 空間にあったアレンジ	コンシェルジュラホ゛	3
後期	4~6	#####################################	花に触れる-2	生花を用いてテーブルフラワーを作成季節にあったアレンジ	コンシェルシ、ュラホ	3

			課程•学年	女性ショールー	・ムスタッフ科1年	
2021年度	自動車総合	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	18

教員名	小掠 哲弘						
実務経験							
1.授業概要と履修前提	自動車の商品知識についてを学習する 自動車に関連した用品、オプション品について理解する						
2.教科の到達目標	ざまな自動車用品を知る 品の内容を理解し、お客様に適切な説明ができる						
3.使用教科書、準備品	新車カタログ						
4.授業時間	18						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法	試験による						

			授業計画	表(学科:自動車総合)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~6	小掠	自動車用品の種類	様々な用品の選択を理解する	214	6
後期	7 ∼ 12	小掠	車外、車内用品	様々な用品の訴求ポイントを理解する	214	6
				①自動車用品の知識		
				販売店オプション用品		
後期	13~18	小掠	用品以外の商品	用品以外の商品を理解する	214	6
				メンテナンスパック		
				プロケア10、あんしん10検		
				車検		
				オイルリザーブ会員		
				A 1000 / A A		

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科1年	
2021年	学年末	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	2
			実施期	学年末	教科時間計	24

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太							
実務経験									
1.授業概要と履修前提	エンジンの概要、点検整備について学ぶ 国家試験に出てくる計算問題を解けるようにする r 自動車販売店での整備経験者により、上記の専門知識を学ぶ								
2.教科の到達目標	エンジン本体の名称・役目・作動が説明で 国家試験の計算ができる 点検整備の種類・内容を説明できる	エンジン本体の名称・役目・作動が説明できる 国家試験の計算ができる							
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 導入教育編 3級ガソリンエンジン	トヨタサービス技術テキスト 導入教育編							
4.授業時間	22								
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客は 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている						
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%								

	授業計画表(学科:学年末)							
実施時期	回数	担当	i 教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
学年末	1	小掠	佐々木	エンジン本体	自動車が走る仕組みがわかる	214	1	
学年末	2	\uparrow	1	エンジン本体	エンジンが力を出す仕組みがわかる	214	1	
学年末	3~4	\uparrow	1	エンジン本体	主な構成部品がわかる	214	2	
学年末	5~6	\uparrow	1	エンジン構造	構成部品の役目がわかる	214	2	
学年末	7 ∼ 9	\uparrow	1	動弁機構	バルブの作動が分かる	214	3	
学年末	10	\uparrow	1	点検整備について	日常点検の目的・必要性が分かる	214	1	
学年末	11	\uparrow	1	点検整備について	定期点検整備の目的・必要性が分かる	214	1	
学年末	12	\uparrow	1	点検整備について	新車無料点検、シビアコンディションの目的・必事	214	1	
学年末	13~14	\uparrow	1	体積の計算	体積が計算できる	214	2	
学年末	15~16	\uparrow	1	排気量の計算	排気量が計算できる	214	2	
学年末	17~19	\uparrow	1	圧縮比の計算	圧縮比が計算できる	214	3	
学年末	20~21	\uparrow	1	平均ピストンスピードの計算	平均ピストンスピードが計算できる	214	2	
学年末	22	\uparrow	1	まとめ		214	1	

			課程·学年	女性ショールー	-ムスタッフ科1年	
2021年	学年末	シラバス	学·実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	学年末	教科時間計	50

教員名	小掠 哲弘	佐々木 健太	
実務経験			
1.授業概要と履修前提	エンジンの概要を学ぶ 点検整備(日常点検・一か月無料点検)を ☆自動車販売店での整備経験者により、上		
2.教科の到達目標	エンジン本体の名称・役目・作動が説明で 点検整備(上記2種)が一通りできる	් ට	
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 導入教育編 3級ガソリンエンジン		
4.授業時間	48		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	9 7.77.77.7.2.	て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法			

				授業計画	表(実習:学年末)		
実施時期	回数	担当	i教員	テーマ	到達目標	教場	時間
学年末	1~7	小掠	佐々木	エンジン外観確認・図示	各部品の名称・役目が分かる	33	7
学年末	8~11	\uparrow	1	エンジンルーム内の点検	エンジンルーム内の点検ができる	33	4
学年末	12~14	\uparrow	1	油脂類等交換	エンジンオイル、オイルフィルターが交換できる	33	3
学年末	15~16	\uparrow	1	油脂類等交換	冷却水が交換できる	33	2
学年末	17	\uparrow	1	油脂類等交換	エアクリーナーが清掃・交換できる	33	1
学年末	18	\uparrow	1	油脂類等交換	スパークプラグが交換できる	33	1
学年末	19~21	\uparrow	1	新車無料点検	1ヶ月無料点検ができる	31	3
学年末	22~25	\uparrow	1	日常点検	日常点検の方法がわかる	31	4
学年末	26~27	\uparrow	1	プロケア10	作業要領がわかる	31	2
学年末	28~29	\uparrow	1	日常点検	エンジンオイル、フィルターが点検・交換できる	31	2
学年末	30~31	\uparrow	1	日常点検	冷却水、ウォッシャーが点検・交換できる	31	2
学年末	32~36	\uparrow	1	日常点検	タイヤが点検・交換できる	31	5
学年末	37~39	\uparrow	1	日常点検	灯火、パーキングブレーキが点検・交換できる	31	3
学年末	40~42	\uparrow	1	バッテリー点検	点検、充電、脱着(復習)ができる	31	3
学年末	43	\uparrow	1	ボデー構造	ボデー基本構造がわかる	31	1
学年末	44~45	↑	1	ボデー構造	シートヘブルト、シート、トブロックがわかる	31	2
学年末	46	\uparrow	1	まとめ		31	1
学年末	47~48	\uparrow	1	技術チェック		31	2
			<u> </u>	<u> </u>		l .	

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	エンジン2	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	前期	授業時間計	34

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車のエンジンについて学ぶ		
2.教科の到達目標	エンジンの構造、部品の種類を知る EFIの構造と制御概要を理解する。		
3.使用教科書、準備品	3級エンジン		
4.授業時間	34		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%		

	授業計画表(学科:エンジン2)							
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
前期	1~2	小野田	官林	エンジン本体構造	復習	215	2	
前期	3 ∼ 5	1	1	エンジン補機の構造	冷却装置の構造がわかる	↑	3	
前期	6~7	1	1	エンジン補機の構造	潤滑装置の構造がわかる	↑	2	
前期	8	1	↑	エンジン補機の構造	吸排気装置の構造がわかる	↑	1	
前期	9~10	1	1	エンジン補機の構造	燃料装置の構造がわかる	↑	2	
前期	11~12	1	↑	シリンダヘッド	燃焼室形状、ガスケットを理解する	↑	2	
前期	13~14	1	1	シリンダヘッド	バルブ機構の構造がわかる	↑	2	
前期	15~16	1	1	ピストン、ピストンリング	種類と特徴を理解する	↑	2	
前期	17~18	1	↑	シ゛ャーナルヘ゛アリンク゛	構造と寸法を理解する	↑	2	
前期	19	1	1	クランクシャフト	構造と各部名称を理解する	↑	1	
前期	20	1	1	フライホイール	構造、役目を理解する	↑	1	
前期	21~23	1	1	燃焼の状態	空燃比、熱効率、ノッキングについて知る	↑	3	
前期	24~26	1	1	排出ガス浄化装置	目的と種類を理解する	↑	3	
前期	27~28	1	1	EFI概要	EFIの種類を知る	↑	2	
前期	29	1	1	吸気系統	制御の違いとセンサーの仕組みを理解する	↑	1	
前期	30	1	↑	吸気系統	吸気系統の構造、アイドル制御の種類	↑	1	
前期	31	1	1	燃料系統	インジェクタの構造と噴射量制御	↑	1	
前期	32	1	1	コントロールユニット	制御の概要を理解する	↑	1	
前期	33~34	1	1	全体まとめ	確認試験	↑	2	

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	エンジン2実習	シラバス	学•実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	前期	授業時間計	62

教員名	小野田 貴文	官林 佳希					
実務経験	自動車販売店	自動車販売店 自動車メーカー					
1.授業概要と履修前提	ガソリンエンジンの構造を理解する目的で、全エンジンの点検を実施する。 電子制御(EFI)のセンサー類を確認する。	全分解を実施する。					
2.教科の到達目標	エンジンの分解、組付け要領を理解する。 エンジンの点検、調整要領を理解する。						
3.使用教科書、準備品	3級エンジン トヨタサービス技術テキスト 工具・整備機器	- - - -					
4.授業時間	62						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10%	%					

				授業計画表(第	ミ習:エンジン2実習)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~3	小野田	官林	エンジンオーバーホール	各部の動作確認、バルブクリアランス調整要領の理解	216	3
前期	4~8	1	1	エンジンオーバーホール	シリンダヘッド分解、構造を理解する	\uparrow	5
前期	9~13	1	1	エンジンオーバーホール	シリンダブロック分解、ピストン構造を理解する	\uparrow	5
前期	14~15	1	1	エンジンオーバーホール	潤滑装置構造を理解する	\uparrow	2
前期	16~17	1	1	エンジンオーバーホール	冷却装置構造	\uparrow	2
前期	18~22	1	1	ブロック組付け	ピストン、オイルポンプ組付け要領の理解	\uparrow	5
前期	23~30	1	1	ヘッド組付け	バルブ構造、ボルト締め付け順序を理解する	\uparrow	8
前期	31~32	1	1	マニホールド、補機類	組付け要領を理解する	\uparrow	2
前期	33	↑	1	油脂類点検	冷却系、潤滑系の点検要領を理解する	31	1
前期	34~36	\uparrow	1	エンジン始動	始動前点検要領、指導後状態確認要領を理解	\uparrow	3
前期	37~38	↑	1	車載エンジン始動	車載エンジンでの点検を理解	\uparrow	2
前期	39~43	\uparrow	1	エンジンオイル交換、点検	車載での交換、点検とメンテナンスのアドバイスを知る	\uparrow	5
前期	44~48	1	1	エンジンルーム内点検	冷却系、吸気系の点検要領を知る	\uparrow	5
前期	49~51	1	1	エンジンの種類	直列、V型、縦置き、横置きの理解	\uparrow	3
前期	52~53	\uparrow	1	排出ガス浄化装置	PCVバルブ、EGR、チャコールキャニスタの理解	\uparrow	2
前期	54~55	1	1	EFIセンサー	センサー類を確認する	\uparrow	2
前期	56~57	1	↑	体感授業	部品材質の違いによる重さと硬さの違い	\uparrow	2
前期	58~62	↑	↑	まとめ	全体まとめ、作業チェック	\uparrow	5

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	定期点検	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	前期	授業時間計	11

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車の定期点検について学ぶ		
	取扱説明書の記載内容、カタログ記載内容の メンテナンスノートの記載内容を把握できる。	り理解	
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト導入編 トヨタサービス技術テキスト 1ステップ		
4.授業時間	11		
5.ディプロマポリシー		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている	能力を身につけている
に基づく達成目標	○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要	要な知識・技術を身につけている	
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%		

				授業計画表	(学科:定期点検)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1~2	小野田	官林	定期点検	取扱書、メンテナンスノートの見方を知る	215	2
前期	3 ∼ 5	\uparrow	1	自動車の装備	カタログの内容を理解できる	\uparrow	3
前期	6~11	\uparrow	1	検査ライン	検査機器の目的を理解	↑	6

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	定期点検実習	シラバス	学•実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	前期	授業時間計	36

W E F		J. II - N ->	1		
教員名	小野田 貴文	官林 佳希			
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー			
1.授業概要と履修前提	自動車の検査業務について学ぶ 検査機器による検査を実際に確認する				
2.教科の到達目標	自動車の点検の必要性と要領、を理解する。 ai21システムの理解と取り扱いの基本を習得	目動車の点検の必要性と要領、を理解する。 i21システムの理解と取り扱いの基本を習得する。			
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 導入編 トヨタサービス技術テキスト 1ステップ トヨタ定期点検作業要領説明書				
4.授業時間	18				
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 				
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート109	' /⁄o			

					尾習:定期点検実習)		
実施時期	回数	担当		テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1	小野田	官林	自動車の検査	検査の種類を理解する	31	1
前期	2~4	1	\uparrow	定期点検整備	①トヨタプロケア10の要領を理解	↑	3
前期	5~9	1	\uparrow		②12カ月定期点検の実施要領を理解する	↑	5
前期	10~11	1	\uparrow		③12カ月定期点検の結果記入要領を理解	↑	2
前期	12~13	1	\uparrow	自動車検査ライン	検査ラインでの点検の流れを知る	↑	2
前期	14~18	1	\uparrow	ai21	ai21システムの理解	↑	5
前期	19~36	↑	\uparrow		オペレーションの理解、入力ができる	↑	18

		課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	シャシ2 シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	2
		実施期	前期	授業時間計	24

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ構造について学ぶ		
	動力伝達装置の構造を理解する 自動車の緒元、製図について理解する		
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ 新、ここが知りたい		
4.授業時間	24		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%		

				授業計画家	長(学科:シャシ2)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1	小野田	官林	トランスミッション概要	M/TとA/Tの違いを理解する	215	1
前期	2	1	1	クラッチ概要	役割を理解する	1	1
前期	3	1	1	ディファレンシャル概要	役割を理解する	1	1
前期	4	1	1	クラッチ構造	クラッ本体の構造を理解する	↑	1
前期	5	1	1		クラッチの操作機構を理解する	↑	1
前期	6~7	1	↑	マニュアルトランスミッション	トランスミッション本体の構造を理解する	↑	2
前期	8	1	1		トランスミッションの作動を理解する	1	1
前期	9	1	1		誤操作防止機構を理解する	\uparrow	1
前期	10	1	1	ディファレンシャル概要	目的を理解する	↑	1
前期	11	1	1		各構成部品、作動を理解する	\uparrow	1
前期	12~14	1	1	トランスミッションの計算	ギヤ比計算を理解する	↑	3
前期	15~20	1	1	自動車性能	自動車の諸元について理解する	↑	6
前期	21~23	1	1	図面の見方	線の種類、書き方を理解する	\uparrow	3
前期	24	1	1	まとめ		\uparrow	1

			課程·学年	女性ショールー	・ムスタッフ科2年	
2020年度	シャシ2実習	シラバス	学•実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	前期	授業時間計	23

教員名	小野田 貴文	官林 佳希			
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー			
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ構造について学ぶ 動力伝達装置の構造を学ぶ				
2.教科の到達目標	動力伝達装置の構造を理解する 駆動方式、ミッション形式の違いによる構造の	カカ伝達装置の構造を理解する 区動方式、ミッション形式の違いによる構造の違いを理解する			
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ 新、ここが知りたい				
4.授業時間	23				
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 				
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10%	%			

				授業計画表(実習:シャシ2実習)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1	小野田	官林	構成部品の確認	動力伝達装置の実物を確認し、理解する	216	1
前期	2~3	1	1	FF, FR, 4WDのちがい	駆動方式の違いによる構造の違いが判る	1	2
前期	4	1	1	クラッチの構造	ダイヤフラムスプリング式の構造を理解する	\uparrow	1
前期	5	1	1	クラッチ交換作業	クラッチディスク交換の必要性、現象を知る	1	1
前期	6	1	1	マニュアルトランミッション(T50)	外観確認し、構造を理解する	\uparrow	1
前期	7 ∼ 8	1	1		内部構造を理解する	\uparrow	2
前期	9	1	1	操作機構	MT,AT,CVT,HVの操作機構の違いを理化する	\uparrow	1
前期	10	1	1		シフトの位置による種類を知る	\uparrow	1
前期	11	1	1		変速比、シフトポジションを理解する	\uparrow	1
前期	12	1	1	誤操作防止機構	MT、ATの誤操作防止の必要性と働きを理解する	\uparrow	1
前期	13~14	1	↑	操作方法	MT、ATの操作方法を理解する	\uparrow	2
前期	15	1	1	プロペラシャフト構造	プロペラシャフトの構造を理解する	\uparrow	1
前期	16	1	\uparrow	ドライブシャフト構造	ドライブシャフトの構造を理解する	\uparrow	1
前期	17	1	1	ディファレンシャルの構造	ディファレンシャルの構造を理解する	\uparrow	1
前期	18	↑	1		ディファレンシャルの作動を理解する	\uparrow	1
前期	19~20	1	↑	体感授業	変速比の違いによる動きの違いを理解する	テストコース	2
前期	21~22	1	1	まとめ		216	2
前期	23	1	↑	作業チェック		216	1
				l		1	

2021年度	国語表現力②	シラバス
	当中ながりて	ノ ノハハハ

課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
学·実区分	学科	定期試験時間	
実施期	前期	教科時間計	15
) 4m2//t	1447.74	0.11.	

教員名	奥田
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	1年次に引き続き、接客・入社試験に必要な国語力を身に付ける
2.教科の到達目標	接客に必要な正しい言葉遣いを習得する。 入社試験に必要な知識・履歴書を書くために必要な語彙量を身に付ける。
3.使用教科書、準備品	資料配布
4.授業時間	15
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	授業内課題にて評価

	授業計画表(学科:国語表現力②)									
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間			
前期	1~3	奥田		敬語①	接客でよく使う敬語を正しく使用できる	215	3			
前期	4~6	奥田		敬語②	重要な敬語を正しく使用できる。	215	3			
前期	7~9	奥田		語彙文法	語彙力を高める	215	3			
前期	10~12	奥田		文章校正	正しい文章知識を身に付ける	215	3			
前期	13~15	I 8		文章表現	自分の考えをうまく表現できる(履歴書対策)	215	3			

	課程·学年	女性ショールー	-ムスタッフ科2年	
2021年度 プレビステープョーシラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
	実施期	前期	教科時間計	18

教員名	官林 佳希
実務経験	自動車メーカー
	営業実務実習の中の「プレゼンテーション」について実践し学習する 1年次に学んだプレゼンテーション理論を生かした企画書、プレゼンテーションを実践する
2.教科の到達目標	プレゼンテーションを実践し、効果的なプレゼンテーションができる
3.使用教科書、準備品	資料配布
4.授業時間	18
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	授業内実施のプレゼンテーションにて評価

	授業計画表(学科:プレゼンテーション)								
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間		
				1. プレゼンテーション	ン実践	2			
前期	1~3	官林			①事前の準備(ストーリー、シナリオ)ができる	233	3		
前期	4~6	官林			②図形の活用ができる	233	3		
前期	7~9	官林			③シナリオの作成ができる	233	3		
前期	10~12	官林			④プレゼンテーションの組立てができる	233	3		
前期	13~15	官林			⑤プレゼンテーション実演、評価ができる	233	3		
前期	16~18	官林		2. 実演の評価から	写考	233	3		
					①評価から再考し、シナリオの修正ができる				
					②修正後、再実演ができる				

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年	英語	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	前期	教科時間計	15

教員名	エレナ杉浦						
実務経験	専門家						
1.授業概要と履修前提	一般教養科目の一つとして英語を様々な形で学ぶ。 ネイティブの外国人により、生きた英語を学ぶ						
2.教科の到達目標	簡単な英会話を通して英語の必要性を理解する。 グループワークを通して他者の理解を深める。						
3.使用教科書、準備品	Γop Notch Fundamentals Sprit Edition A						
4.授業時間	15						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている						
6.評価方法	試験						

			授業計	画表(学科:英語)		
実施時期	回数	担当教員		到達目標	教場	時間
前期	1~3	エレナ	挨拶·自己紹介	挨拶ができる	215	3
前期	4~6	エレナ	日常会話	日常会話ができる	215	3
前期	7 ~ 9	エレナ	自動車に関わる英	自動車にかかわる会話が聞き取れる	215	3
前期	10~12	エレナ	英語圏の日常マナ	日常マナーがわかる	215	3
前期	13~15	エレナ	旅行英語の理解	旅行英語が使える	215	3
	l	<u> </u>				

2021年度 営業実務実習② シラ	ラバス
-------------------	-----

	課程•学年	女性ショールームスタッフ科2年				
	学·実区分	実習	定期試験時間			
	実施期	通年	教科時間計	60		
_						

教員名		加藤安昭	小野田 貴文	官林 佳希				
		川豚女喧	小野田 貝人	日 7 1土				
実務経験	専門家		自動車販売店	自動車メーカー				
1.授業概要と履修前提	実践的なお客様応対技術を身に付ける。1年次に学んだプレゼンテーション理論を生かした企画、プレゼンテーションを実践する セミナールで行った研究のプロセスを踏まえ、ショールーム科にふさわしい内容で卒業研究を行う。 ☆自動車販売店の人材育成担当者により、上記の専門知識を学ぶ							
	年次に学習した基本応対を踏まえ、よりお客様のご要望に沿った応対を修得する。 インターネット上の情報倫理を理解する。 プレゼンテーションを実践し、効果的なプレゼンテーションができる							
3.使用教科書、準備品	配布資料による							
4.授業時間	60							
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 							
6.評価方法	筆記試験、ロープレ試験により評価する。							

授業計画表(学科:営業実務実習②)								
実施時期	回数	担当	当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
前期	1~3	清水		【お客様応対】 1.ショールームて働くということ		コンシェルシュラボ	3	
前期	4~6	清水		ショールームの特性、チームの連携を理解する。 2.接客応対の向上 言葉遣い、身だしなみなど基本を振り返り反映するコ		コンシェルシュラボ	3	
前期	7~9	清水		3.実践に即したロープレ	お客様のしぐさや行動から察して、声掛けできる。 ショールームでの、一連のお客様応対に自信が持	コンシェルシュラボ	3	
前期	10~12	清水		4.ロールプレーイング実践	お客様応対の実践	コンシェルシュラボ	3	
				【インターネット】				
前期	13~15	加藤安		1.インターネット情報倫理	インターネット上への公開の影響などを理解する。	215	3	
前期	16~18	加藤安		2.ホームページの構成	ホームページの構成や移行の仕組みを理解する。	233	3	
前期	19~24	加藤安		3.ホームページ作成	テーマに沿ったホームページを作成する。	233	6	
前期	25~27	加藤安		4.作品発表、評価	作成したホームページを発表、評価する	233	3	
				【プレゼンテーション]			
前期	28~30	官林			①事前の準備(ストーリー、シナリオ)ができる	233	3	
前期	31~33	官林			②図形の活用ができる	233	3	
前期	34~36	官林			③シナリオの作成ができる	233	3	
前期	37~39	官林			④プレゼンテーションの組立てができる	233	3	
前期	40~42	官林			⑤プレゼンテーション実演、評価ができる	233	3	
前期	43~45	官林		2. 実演の評価から再考	①評価から再考し、シナリオの修正ができる ②修正後、再実演ができる	233	3	
				【学内ロープレ】				
後期	46~48	小野田	官林	お客様応対復習	お出迎え・呈茶ができる	215	3	
後期	49~51	小野田	官林	お客様応対復習	電話応対ができる	215	3	
後期	52~54		官林	お客様応対応用	整備授業で学んだことをお客様に説明できる	215	3	
後期 後期	55~57		官林	お客様応対応用	整備授業で実施したお客様質問の内容が 実際に応対の場で答えることができる。	215	3	
後期	58~60	小野田	官林	お客様応対応用	ショールームでの、一連のお客様応対に自信が持	215	3	

		課程・学年	女性ショールー	-ムスタッフ科2年	
2021年度	導入 シラバス	学•実区分	学科	定期試験時間	1
		実施期	後期	教科時間計	16

教員名	小野田 貴文	官林 佳希				
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー				
1.授業概要と履修前提	自動車に関連する各種法令を理解する。					
2.教科の到達目標	国家試験に出題される国家試験問題が解	国家試験に出題される国家試験問題が解ける。				
3.使用教科書、準備品	法令教材					
4.授業時間						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 					
6.評価方法	定期試験による					

	授業計画表(学科:導入)						
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1	小野田	官林	道路運送車両法	○道路運送車両法について分かる	215	1
後期	2				○登録と封印について分かる	215	1
後期	3				○臨時運行許可番号標について分かる	215	1
後期	4				○点検及び整備について分かる	215	1
後期	5				○国の行う検査について分かる	215	1
後期	6				○自動車検査証について分かる	215	1
後期	7				○自動車分解整備事業について分かる	215	1
後期	8				○各種記録簿について分かる	215	1
後期	9~8						
後期	9	小野田		保安基準	○用語について分かる	215	1
後期	10				○自動車の各寸法について分かる	215	1
後期	11				○車両総重量、軸重、輪荷重について分かる	215	1
後期	12				○最大安定傾斜角、最小回転半径について分が	215	1
後期	13				○制動力について分かる	215	1
後期	14				○燃料装置について分かる	215	1
後期	15				○車枠及び車体について分かる	215	1
後期	16				○灯火関係について分かる	215	1

2021年度 🗎	動車総合実習	シラバ	ス
----------	--------	-----	---

課程•学年	女性ショールームスタッフ科2年				
学·実区分	実習	定期試験時間	1		
実施期	後期	教科時間計	82		

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	就職後有用である、トヨタ検定4級 および	、トヨタエスティメーション検定3級の資格取得に臨	記
2.教科の到達目標	トヨタ検定4級 エスティメーション検定3級	試験に合格する	
3.使用教科書、準備品	資料配布		
4.授業時間	82		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	資格試験にて評価		

	授業計画表(学科:自動車総合実習)							
実施時期	回数	担当教員		テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~48	小野田	官林	トヨタ検定4級	各セクションの問題が解ける	31	48	
後期	49~82	↑	\uparrow	エスティメーション4級	エスティメーション検定を取得する	215	34	

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年
2021年度	基礎工学②	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間
			実施期	後期	授業時間計

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車に使用される、ボルトナット・油脂・木	料について学ぶ	
2.教科の到達目標	ボルトナット・油脂・材料の種類名称・用途が	分かる。	
3.使用教科書、準備品	3級エンジン 基礎工学		
4.授業時間	11		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身ん 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	こつけている
6.評価方法	定期試験		

後期 後期 後期 後期 後期 後期	1~2 小野田 3 ↑ 4 ↑ 5~6 ↑ 7 ↑ 8 ↑	↑ ↑ ↑ ↑ ·	デーマ ボルト、ナット ベアリング ギヤ 鉄鋼材料	到達目標 種類・用途を理解する。 種類・用途を理解する。 種類・用途を理解する。 種類・用途を理解する。	教場 215 ↑ ↑	時間 2 1 1
後期 後期 後期 後期	$ \begin{array}{c ccc} 3 & \uparrow \\ 4 & \uparrow \\ 5 \sim 6 & \uparrow \\ 7 & \uparrow \\ 8 & \uparrow \end{array} $	↑ ↑ ↑ ↑ ·	ベアリング ギヤ 鉄鋼材料	種類・用途を理解する。 種類・用途を理解する。 種類・用途を理解する。	↑ ↑	1 1
後期 後期 5~	4 ↑ ↑ 5~6 ↑ ↑ 7 ↑ 8 ↑ ↑	↑ ↑ ↑ ↑ ↑	ギヤ 鉄鋼材料	種類・用途を理解する。 種類・用途を理解する。	↑	1
後期 5 ⁻ 後期	5~6 ↑ ↑ ↑ 8 ↑		鉄鋼材料	種類・用途を理解する。		
後期	7 ↑ ↑ ↑ **** ↑ ************************	`			1	0
	8		北상스로 선생스스			2
公公 廿日		`	非鉄金属、焼結合金	種類・用途を理解する。	↑	1
1友州	↑		非金属	種類・用途を理解する。	\uparrow	1
,	9 1	`	オイル	種類・用途を理解する。	\uparrow	1
後期 1	10 ↑	`	フルード	種類・用途を理解する。	↑	1
後期 1	11 ↑	`	グリース	種類・用途を理解する。	\uparrow	1

		i.	課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	エンジン2 シラ	ラバス	学•実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	後期	授業時間計	44

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車のエンジン構造について学ぶ		
2.教科の到達目標	エンジンの構造、故障原因とその症状を理解 自動車材料の種類と特徴を理解する 検査機器、診断機を理解する	となっています。 こうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅ しゅうしゅう しゅう	
3.使用教科書、準備品	3級ガソリンエンジン 基礎自動車工学		
4.授業時間	44		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 、プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	能力を身につけている
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%		

	授業計画表(学科:エンジン2)							
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~7	小野田	官林	エンジン本体	3級国家試験問題を解く	215	7	
後期	8~10	1	↑	起因故障	不具合の現象と原因を理解する	1	3	
後期	11~14	↑	↑	機械要素	機械要素部品の種類と特徴を理解	1	4	
後期	15~18	1	↑	自動車材料	自動車材料の種類と特性を理解	1	4	
後期	19~21	1	↑	油脂類	油脂の特徴を理解	1	3	
後期	22~26	1	↑	EFI制御	センサーの名称と役目を理解	\uparrow	5	
後期	27~30	1	↑	自己診断機能	自己診断機能の働きと制御を知る	1	4	
後期	31~32	1	1	筒内噴射エンジン	筒内噴射(D-4)の概要と制御を理解	\uparrow	2	
後期	33~35	1	↑	エンジン新機構	エンジン新機構の構造を理解	\uparrow	3	
後期	36~37	1	↑	排気ガス測定	排気ガス点検の要領を理解	\uparrow	2	
後期	38~43	1	↑	診断機の取り扱い	操作要領と機能	\uparrow	6	
後期	44	1	↑	まとめ		\uparrow	1	

			課程·学年	女性ショールー	・ムスタッフ科2年	
2021年度	エンジン2実習	シラバス	学•実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	後期	授業時間計	34

教員名	小野田 貴文	官林 佳希				
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー				
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ構造について学ぶ 動力伝達装置の構造を学ぶ					
2.教科の到達目標	動力伝達装置の構造を理解する 駆動方式、ミッション形式の違いによる構造の)違いを理解する				
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ 新、ここが知りたい					
4.授業時間	34					
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 					
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10%	%				

				授業計画表(実	美習:エンジン2実習)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~3	小野田	官林	エンジン計測	計測機器の取扱要領を理解する	216	3
後期	4~14	\uparrow	1		各部の計測要領を理解する	\uparrow	11
後期	15	\uparrow	1	バルブクリアランス	バルブクリアランスの測定、調整要領を理解する	\uparrow	1
後期	16~17	\uparrow	1	エンジンの摩耗	使用エンジンの摩耗の傾向を理解する	\uparrow	2
後期	18~20	\uparrow	1	エンジン制御系統	電子制御センサー類の仕組みを理解	31	3
後期	21~28	\uparrow	1	エンジン各部点検	機器を使用した点検要領を理解する	31	8
後期	29~30	\uparrow	1	D-4、ディーゼルエンジン	構造を理解する	31	2
後期	31~33	\uparrow	↑	まとめ		216	3
後期	34	↑	1	作業チェック		\uparrow	1

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	定期点検	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
			実施期	後期	授業時間計	20

教員名 実務経験	小野田 貴文 自動車販売店	官林 佳希			
大伤性欲	日到平规允冶	日到中八八八			
1.授業概要と履修前提	自動車の定期点検について学ぶ				
2.教科の到達目標	自動車にかかわる法律について理解する トヨタ検定出題問題の知識を得る				
3.使用教科書、準備品	法令教材 トヨタサービス技術テキスト 導入編、1ステップ				
4.授業時間	20				
	○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客	様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客	能力を身につけている		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている				
	◎ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている				
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%				

実施時期 回数 担当教員 テーマ 到達目標 数場 時間 後期 1~7 小野田 首格 16本 10事 1 1 1 8 215 7 保安基準を理解する 1 1 8 1 1 8 1 1 8 1 1 1 8 1 1 1 1 1 2 1 2 1 1 1 2		授業計画表(学科:定期点検)						
後期 8~15 ↑ ↑ 保安基準を理解する ↑ 8 後期 16~19 ↑ ↑ トヨタ検定4級 トヨタ検定合格の実力を身に付ける ↑ 4	実施時期	回数	担当		テーマ		教場	時間
後期 16~19 ↑ トヨタ検定4級 トヨタ検定合格の実力を身に付ける ↑ 4	後期	1~7	小野田	官林	自動車の法規	道路運送車両法を理解する	215	7
	後期	8 ~ 15	1	\uparrow		保安基準を理解する	\uparrow	8
後期 20 ↑ ↑ まとめ ↑ 1	後期	16~19	1	\uparrow	トヨタ検定4級	トヨタ検定合格の実力を身に付ける	\uparrow	4
	後期	20	1	\uparrow	まとめ		\uparrow	1

			課程·学年	女性ショールー	-ムスタッフ科2年	
2021年度	定期点検実習	シラバス	学·実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	後期	授業時間計	19

教員名	小野田 貴文	官林 佳希					
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー					
1.授業概要と履修前提	自動車の定期点検について学ぶ						
2.教科の到達目標	自動車検査の種類と、その必要書類につい トヨタサービス技術検定4級の知識と技術を						
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 導入編、1ステ	ツプ					
4.授業時間	19						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている						
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10%	%					

				授業計画表(写	実習:定期点検実習)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~2	小野田	官林	継続検査	検査申請書類の種類を理解する	31	2
後期	3~6	\uparrow	1	継続検査	検査書類作成要領を理解	\uparrow	4
後期	7 ∼ 9	\uparrow	1	定期点検復習	車検整備要領を理解	\uparrow	3
後期	10~11	\uparrow	1	定期点検復習	車検書類種類、扱い方を理解する	\uparrow	2
後期	12~13	\uparrow	1	定期点検復習	実際に車検書類作成でkる	\uparrow	2
後期	14~16	\uparrow	1	トヨタ検定4級	検定合格の実力を身に付ける	\uparrow	3
後期	17~18	\uparrow	1	まとめ		\uparrow	2
後期	19	\uparrow	↑	作業チェック		\uparrow	1

		課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	シャシ2 シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	1
		実施期	後期	授業時間計	15

教員名	小野田 貴文	官林 佳希			
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー			
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ構造について学ぶ				
	オートマチックトランスミッションについて理解 ハイブリッドシステムについて理解する	(する)			
3.使用教科書、準備品	3級自動車シャシ トヨタサービス技術テキスト 導入編、1ステ	ツプ			
4.授業時間	15				
	○ ・自動車販売店のショールームにおい	て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客	能力を身につけている		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている				
(-2 (.2./%) 1/4	○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている				
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験90%				

				授業計画家	表(学科:シャシ2)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1	小野田	官林	オートマチックトランスミッション	ATの概要を理解する	215	1
後期	2	↑	1	オートマチックトランスミッション	トルクコンバーターの仕組みを理解する	↑	1
後期	3 ∼ 4	1	1	オートマチックトランスミッション	トランスミッション本体の構造を理解する	\uparrow	2
後期	5	1	↑	ハイブリッド	ハイブリット・システムの種類を理解する	\uparrow	1
後期	6~8	1	↑	ハイブリッド	ハイブリット・システムの制御を理解する	↑	3
後期	9	1	↑	ハイブリッド	ハイブリット・システムの関係法令を理解する	\uparrow	1
後期	10	1	↑	FCHV	FCHV概要を理解する	\uparrow	1
後期	11	1	↑	乗員保護装置	SRSエアバッグの構造と作動を理解	↑	1
後期	12	1	↑	乗員保護装置	シートベルトの構造の理解	\uparrow	1
後期	13	1	1	4WD	4WD概要を理解	↑	1
後期	14	1	1	4WD	4WD構造を理解	↑	1
後期	15	1	↑	まとめ		\uparrow	1

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	シャシ2実習	シラバス	学•実区分	実習	定期試験時間	2
			実施期	後期	授業時間計	24

*4. 🗆 7		.;;					
教員名	小野田 貴文	官林 佳希					
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー					
1.授業概要と履修前提	自動車のシャシ構造について学ぶ						
2.教科の到達目標	オートマチックトランスミッションの構造を理 ハイブリッドの仕組みと整備要領を理解する 乗員保護装置、4WDシステムの構造と作り	5					
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 導入編、1ステ 3級自動車シャシ	ップ					
4.授業時間	24						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	・商品・サービスの販売促進企画能力	○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている					
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート100	%					

				授業計画表(実習:シャシ2実習)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~2	小野田	官林	オートマチックトランスミッション	トルクコンバーターの構造を理解	216	2
後期	3 ∼ 4	1	1	オートマチックトランスミッション	構造を理解する	\uparrow	2
後期	5~6	1	1	オートマチックトランスミッション	各点検要領を理解する	\uparrow	2
後期	7	1	1	ハイブリッド	プリウスの整備要領を理解	\uparrow	1
後期	8	1	1	ハイブリッド	プリウスの構造を理解	\uparrow	1
後期	9~10	1	↑	ハイブリッド	プリウス、プリウスPHV構造を理解	\uparrow	2
後期	11~12	1	↑	ハイブリッド	補機バッテリー脱着要領、エネルギーモニターの表示の:	\uparrow	2
後期	13	1	↑	ハイブリッド	運搬上の注意事項の理解	\uparrow	1
後期	14	1	↑	乗員保護装置	構成部品確認、処理についてを理解	\uparrow	1
後期	15	1	↑	乗員保護装置	種類、作動を理解	\uparrow	1
後期	16	↑	1	乗員保護装置	構成部品、作動を理解	\uparrow	1
後期	17~19	↑	↑	4WD	構造確認と操作方法を理解	\uparrow	3
後期	20~21	1	↑	4WD	低µ路4WD走行	\uparrow	2
後期	22~23	1	↑	まとめ		\uparrow	2
後期	24	1	1	作業チェック		\uparrow	1
				1			

		課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	学年末・シラバス	学•実区分	学科	定期試験時間	-
		実施期	後期	授業時間計	27

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	2年間の総復習を行う		
2.教科の到達目標	国家試験合格の実力を身に付ける		
3.使用教科書、準備品	3級ガソリンエンジン 基礎自動車工学 法令教材		
4.授業時間	27		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標		て、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客館 . プレゼンテーション能力を身につけている 要な知識・技術を身につけている	を から とう
6.評価方法			

				授業計画	表(学科:学年末)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~10	小掠	官林	エンジン総合	総復習を行う	215	10
後期	11~20	\uparrow	1	シャシ総合	総復習を行う	\uparrow	10
後期	21~27	\uparrow	1	定期点検総合	総復習を行う	\uparrow	7

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	学年末実習	シラバス	学•実区分	実習	定期試験時間	6
			実施期	後期	授業時間計	136

教員名	小野田 貴文	官林 佳希				
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー				
1.授業概要と履修前提	2年間の総復習を行う					
2.教科の到達目標	エスティメーション3級合格の実力を身に付け トヨタ検定4級合格の実力を身に付ける	†3				
3.使用教科書、準備品	トヨタサービス技術テキスト 導入編、1ステ 3級自動車シャシ 3級ガソリンエンジン	ツプ				
4.授業時間	136					
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ○ ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 					
6.評価方法	平常試験10%, 定期試験80% レポート10%	%				

				授業計画表(実習:学年末実習)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~21	小掠	官林	エンジン総合	総復習を行う	31	21
後期	22~42	↑	1	シャシ総合	総復習を行う	↑	21
後期	43~54	↑	1	定期点検総合	総復習を行う	↑	12
後期	55~89	↑	1	エスティメーション	3級合格の実力を身に付ける	↑	35
後期	90~136	↑	1	トヨタ検定4級	4級合格の実力を身に付ける	↑	47

			課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	着付け	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	10

教員名	関戸 暁子
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	女性の品格を高め、所作を体得する「着付け」を学ぶ。 ☆着付けの師範により、上記専門知識を学ぶ
2.教科の到達目標	和装に必要な小物類を理解する。 着付けの要領、帯結びのアレンジを理解する。 着物でのマナー、所作を理解する。
3.使用教科書、準備品	資料配布
4.授業時間	10
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	

					画表(学科:着付け)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~2	関戸		1.着物に必要な小物	•	215	2
					小物類を理解する		
				2.着付けの要領			
後期	3 ∼ 4	1 8			着付け順序、帯の結び	215	2
後期	5~6	I = = = = = = = = = = = = = = = = = = =			帯の結びアレンジ、着物のTPO	215	2
後期	7 ∼ 8	1 :			帯の結びアレンジ、着物でのマナー	215	2
後期	9~10	関戸			帯の結び総復習、着物での所作	215	2
	<u> </u>	<u> </u>		l .	I		

	販売店		課程•学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度		シラバス	学·実区分	実習	定期試験時間	
	天彻天白		実施期	後期	教科時間計	132

*/. □ <i>b</i>		II. / ×		
教員名	小野田 貴文	官林 佳希	販売店担当者	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー		
1.授業概要と履修前提	内定販売会社を基本とし、10日間インター (校内での事前教育、実施後フォローあり ☆自動車販売店にて、実務担当者により)		
	販売会社のスタッフに教えていただき、業電話応対、接客業務を実体験する。 トヨタ業務認定D級取得に見合う実力を身			
	必要資料配布 ・日報、評価表、インターンシップ記録			
4.授業時間	132			
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接 ミカ、プレゼンテーション能力を身につけている 上必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている	
6.評価方法	トヨタ業務認定D級評価表、インターンシック	ップ報告会作成資料による。		

				極業計型事(宗	科: 販売店 実務実習)		
実施時期	回数	担当	6教員	大学 ラーマ	到達目標	教場	時間
→	四纵	1-3-	17/5	1.学内事前指導	为是自然	4200	64 JH1
後期	1~6	小野田	官林		①ロープレ台本作成、敬語復習	215	6
後期	7 ∼ 12		官林		②呈茶ロープレ、電話応対	215	6
後期			官林		③ai21復習、ショールームでの状況判断	215	6
後期	19~98	販売店担	!当者	2.店舗実習			80
					1日8時間×10日間	販売店	
				3.実施後フォロー			
後期	99~106	小野田	官林		実施内容振り返り	215	8
後期	107~114	小野田	官林		接客ロープレ	215	8
後期	115~120	小野田	官林		日報確認	215	6
後期	121~129	小野田	官林		報告会資料作成	215	9
後期	130~132	小野田	官林		報告会	イベントルーム	3

			課程•学年	女性ショールー	・ムスタッフ科2年	
2021年度	お客様応対②	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	12

教員名	清水杏子			
実務経験	専門家			
1.授業概要と履修前提	営業実務実習②における「お客様応対ロ	ニールプレーイング」につ	かいて学習する	
	1年次に学習した基本応対を踏まえ、より 定型的な応対のみならず、積極的な声掛 お客様からの直接的な要望のみならず、	トけやお客様とのコミュニ	ニケーションができるようにする	3 .
3.使用教科書、準備品	配布資料による			
4.授業時間	12			
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	○ ・自動車販売店のショールームにま○ ・商品・サービスの販売促進企画自・国家三級自動車整備士の職能に	と力、プレゼンテーション 能	己力を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	筆記試験、ロープレ試験により評価する。			

	授業計画表(学科:お客様応対②)						
実施時期	回数	担当	数 員	グ来可 画衣 テーマ	(子付: ね谷(水心)) 到達目標	教場	時間
後期		清水	202	1.ショールームて働<		コンシェルシュラボ	3
					ショールームの特性、チームの連携を理解する。		
後期	4~6	清水		2.接客応対の向上		コンシェルシュラボ	3
					言葉遣い、身だしなみなど基本を振り返り反映する	•	
					お客様のしぐさや行動から察して、声掛けできる。		
後期	7 ∼ 9	清水		3.実践に即したロー	プレ	コンシェルシュラボ	3
					ショールームでの、一連のお客様応対に自信が持	てる。	
後期	10~12	清水		4.ロールプレーインク	ブ実践	コンシェルシュラボ	3
					お客様応対の実践		
		l					

2021年度	インターネット	シラバス
	- 1 ノ ク ニコン 1 ・ ノ 1 ・	ノ ノハハハ

 課程・学年
 女性ショールームスタッフ科2年

 学・実区分
 学科
 定期試験時間

 実施期
 後期
 教科時間計
 15

教員名	加藤安昭
実務経験	
1.授業概要と履修前提	営業実務実習②における「インターネット技術」を学習する
	インターネット上の情報倫理を理解する。 ブログ、ホームページ作成の基礎を理解する。
3.使用教科書、準備品	資料配布
4.授業時間	15
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	作成したインターネットページの出来栄えで評価する

			授業計画表	(学科:インターネット)		
実施時期	回数	担当教		到達目標	教場	時間
後期	1~3	加藤安	1.インターネット情報	_	215	3
				インターネット上への公開の影響などを理解する。		
後期	4~6	加藤安	2.ホームページの構	<u>.</u>	233	3
				ホームページの構成や移行の仕組みを理解する。		
後期	7 ∼ 12	加藤安	3.ホームページ作成		233	6
				テーマに沿ったホームページを作成する。		
後期	13~15	加藤安	4.作品発表、評価		233	3
				作成したホームページを発表、評価する		

課程•学年	女性ショールームスタッフ科2年		
学·実区分	学科	定期試験時間	
実施期	後期	教科時間計	66

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店		
1.授業概要と履修前提	自動車産業にかかわる内容について、3- 環境 中古車査定士 ゼミナール	つの科目に分けて、理解を深める。	
2.教科の到達目標	自動車が環境に与える影響を理解する。 査定業務に必要な知識を修得したうえで テーマに沿った研究を進め、仮定、調査、		
3.使用教科書、準備品			
4.授業時間	66		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 も力、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	試験 および、資格試験受験にて評価	とする。	

				授業計画表	(学科:自動車産業②)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
				【環境】			
前期	1	小野田			自動車が起こす環境問題の影響を理解する	215	1
前期	2	小野田		2.地球規模の環境問	地球全体で問題視される環境破壊を理解する	215	1
前期	3 ∼ 4	小野田		3.整備工場の取り組	自動車整備工場が実施する使用部品の処理を理解	215	2
前期	5~6	小野田		4.自動車にかかわる	環境負荷低減の取り組み、廃棄処理に関する法律	215	2
前期	7	小野田		5.環境配慮型都市	都市全体の環境配慮の取り組みを理解する	215	1
前期	8~9	小野田		6.自動車の省エネ技	燃費改善、燃費表示の理解	215	2
前期	10~11	小野田		7.自動車にかかわる	燃費基準による現在措置を理解する	215	2
前期	12~13	小野田		8.自動車にかかわる	環境保護に基づいた法律を理解する	215	2
前期	14~15	小野田		9.トヨタの環境配慮打	自動車における環境保護に通じる技術を理解する	215	2
				【中古車査定士】			
後期	16~22	査定協会		1.査定士学科	中古車査定士学科試験内容を理解する	215	7
後期	23~29	査定協会		2.査定業務①	小型自動車の査定業務について理解する。	215	7
後期	30~36	査定協会		3.査定業務②	小型トラックのさて業務について理解する。	215	7
後期	37~43	査定協会		4.資格試験対策	練習問題実施、復習	215	7
後期	44~50	查定協会		試験本番			7
				【ゼミ】			
後期	51~53	小野田	官林	- 1. 研究の進め方	論文作成のための研究の進め方を理解する	215	3
					自信の研究テーマを選定する		
後期	54~59		官林	2.研究の遂行	テーマに基づき、調査、研究を進める	215	6
後期	60~62		官林		結論をまとめ、発表資料を作る	215	3
後期	63~66	小野田	官林	4.発表	完成した資料をクラス内で発表	215	4
I							
ı							

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	環境	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	15

*L □ A		<u> </u>	
教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車産業②における「環境」について管	学習する。	
	自動車が環境に与える影響を理解する。 自動車業界の環境保護の取り杭や技術を 環境にかかわる税制や法律を理解する。	と理解する。	
3.使用教科書、準備品	自動車と環境		
4.授業時間	15		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 ミカ、プレゼンテーション能力を身につけている L必要な知識・技術を身につけている	客能力を身につけている
6.評価方法	試験により評価する		

			授業計	·画表(学科:環境)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
前期	1	小野田	1.自動車と環境問題		215	1
				自動車が起こす環境問題の影響を理解する		
前期	2	小野田	2.地球規模の環境問	· 問題	215	1
				地球全体で問題視される環境破壊を理解する		
前期	3~4	小野田	3.整備工場の取り組	Д	215	2
				自動車整備工場が実施する使用部品の処理を理解	解する	
前期	5~6	小野田	4.自動車にかかわる	· ·	215	2
				環境負荷低減の取り組み、廃棄処理に関する法律	などを理解する	
前期	7	小野田	5.環境配慮型都市		215	1
			スマートシティ	都市全体の環境配慮の取り組みを理解する		
前期	8~9	小野田	6.自動車の省エネ技	1	215	2
				燃費改善、燃費表示の理解		
前期	10~11	小野田	7.自動車にかかわる		215	2
				燃費基準による現在措置を理解する		
前期	12~13	小野田	8.自動車にかかわる		215	2
				環境保護に基づいた法律を理解する		
前期	14~15	小野田	9.トヨタの環境配慮打	<u>.</u>	215	2
				自動車における環境保護に通じる技術を理解する		

2021年度 中古車査定 シラバス

課程•学年	女性ショールームスタッフ科2年		
学·実区分	学科	定期試験時間	
実施期	後期	教科時間計	35

教員名	<u> </u>
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	自動車産業②における「中古車査定士」資格取得の学習をする。
2.教科の到達目標	中古車査定の仕組みを理解する。 査定業務に必要な知識を修得する。 中古車査定士資格試験を受験する。
3.使用教科書、準備品	中古車査定士講習テキスト(講習初回に配布)
4.授業時間	35
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	評価なし (資格試験合格に向け取り組む)

			授業計画	表(学科:中古車査定)		
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~7	査定協会	1.査定士学科		215	7
				中古車査定士学科試験内容を理解する		
後期	8~14	査定協会	2.査定業務①		215	7
				小型自動車の査定業務について理解する。		
				カーチェックシート記入		
後期	15~21	査定協会	3.査定業務②		215	7
				小型トラックのさて業務について理解する。		
				カーチェックシート記入		
後期	22~28	査定協会	4.資格試験対策		215	7
				練習問題実施、復習		
後期	29~35	査定協会	試験本番			7
			т чост ш			·

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	店舗経営②	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	30

教員名	松田 芳枝	佐藤 忠生					
実務経験	専門家	専門家					
1.授業概要と履修前提	店舗経営の中のインテリアコーディネート、店舗内エリア作りの要点を知り、快適な環境を作り出す手法を学ぶ 販売店でのPOP作成にあたり、色使い、訴求ポイントなどを押さえた効果的なPOP作成の基本を知る なインテリアソロンやPOPデザインオフィスの経営者により、上記の専門知識を学ぶ						
2.教科の到達目標	コンセプトにあわせた店舗レイアウト変更ができる 目的に合わせ、POPのレイアウトを決め、作成することができる 簡単なイラストを添えたPOPが作成できるようになる						
3.使用教科書、準備品	インテリアデザイン入門 売れる!!手描きPOP						
4.授業時間	30						
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている 						
6.評価方法	試験 各時間の課題提出で評価を行う						

	授業計画表(学科:店舗経営②)						
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
			【インテリアコーディ	ネート】			
後期	1~2	松田		壁、床、天井の素材、仕上げがわかる	215	2	
後期	3~4	松田		人間工学に基づく設計、法規上の決まりごとがわか	215	2	
後期	5~6	松田		インテリアデザインの原則がわかる	215	2	
後期	7 ∼ 8	松田		空調の管理がわかる	215	2	
後期	9	松田		照明、音響がわかる	215	1	
後期	10~11	松田		水回りのデザインと注意点がわかる	215	2	
後期	12~13		エクステリア	エクステリアデザインがわかる	215	2	
後期	14~15		バリアフリー	バリアフリーデザインがわかる	215	2	
			[POP]				
後期	16~18	佐藤	POP、イラストの効果	POP、イラストの効果がわかる	215	3	
後期	19~24	佐藤	POPの書き方の基本	Z	215	6	
				線が引ける			
				イラスト、フレームが描ける			
				レイアウトを考える			
後期	25~27	佐藤	販売店で役立つPO	Pの作成	214	3	
				呈茶メニューが作れる			
				自動車、用品販売促進POPが作れる			
				情報発信ツールが作れる			
後期	28~30	佐藤	イラストの描き方		214	3	
				販売車種の簡単なイラスト(特徴をつかむ)が描ける)		
				季節のイラストが描ける			

2021年度	インテリアデザイン	シラバス
--------	-----------	------

課程·学年	女性ショールームスタッフ科2年		
学·実区分	学科	定期試験時間	
宝施期	後期	教科時間計	15

教員名	松田 芳枝
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	店舗経営の中のインテリアコーディネートを学ぶ 店舗内エリア作りの要点を知り、快適な環境を作り出す手法を学ぶ
2.教科の到達目標	コンセプトにあわせた店舗レイアウト変更ができる
3.使用教科書、準備品	インテリアデザイン入門
4.授業時間	15
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	試験

				授業計画表(含	学科:インテリアデザイン)		
実施時期	回数	担当	教員	テーマ	到達目標	教場	時間
3 (7)		松田		インテリアコーディネ		J. 133	9 11.3
後期	1~3	松田			壁、床、天井の素材、仕上げがわかる	215	3
後期	4~6	松田			人間工学に基づく設計、法規上の決まりごとがわか	215	3
後期	7 ~ 9	松田			インテリアデザインの原則がわかる	215	3
後期	10~11	松田			空調の管理がわかる	215	2
後期	12~13	松田			照明、音響がわかる	215	2
後期	14~15	松田			水回りのデザインと注意点がわかる	215	2
					など		
]	<u> </u>					

			課程·学年	女性ショールームスタッフ科2年		
2021年度	POP	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	15

教員名	佐藤 忠生
実務経験	専門家
1.授業概要と履修前提	店舗経営の中の「POPデザイン」と「イラストレーション」を学習する 販売店でのPOP作成にあたり、色使い、訴求ポイントなどを押さえた効果的なPOP作成の基本を知る 簡単なイラスト作成のコツを学ぶ
2.教科の到達目標	目的に合わせ、POPのレイアウトを決め、作成することができる 簡単なイラストを添えたPOPが作成できるようになる
3.使用教科書、準備品	売れる!!手描きPOP
4.授業時間	15
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	 ○ ・自動車販売店のショールームにおいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけている ○ ・商品・サービスの販売促進企画能力、プレゼンテーション能力を身につけている ・国家三級自動車整備士の職能に必要な知識・技術を身につけている
6.評価方法	各時間の課題提出で評価を行う

	授業計画表(学科:POP)								
実施時期	回数	担当教員	テーマ	到達目標	教場	時間			
後期	1~3	佐藤	POP、イラストの効果	POP、イラストの効果がわかる	215	3			
後期	4~9	佐藤	POPの書き方の基本	× ×	215	6			
				線が引ける					
				イラスト、フレームが描ける					
				レイアウトを考える					
後期	10~12	佐藤	販売店で役立つPC	I I	215	3			
				呈茶メニューが作れる					
				自動車、用品販売促進POPが作れる					
				情報発信ツールが作れる					
後期	13~15	佐藤	イラストの描き方	THE TRUE THE PARTY OF THE PARTY	215	3			
[\$\frac{1}{2}\frac{1}{2	10 10	工/本	1724 4 421111 (2)	 販売車種の簡単なイラスト(特徴をつかむ)が描ける	210				
				季節のイラストが描ける					
				学即のインヘトが抽じる					

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	ゼミナール	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	15

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	自動車産業②における「ゼミナール」につ	いて実践し学習する。	
2.教科の到達目標	テーマに沿った研究を進め、仮定、調査、 各自のテーマに沿って調査を進め、結論 研究のプロセスをまとめ、資料を作成し発	に到達する。	
3.使用教科書、準備品			
4.授業時間	15		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客能力を身につけ ミカ、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	ている
6.評価方法			

	授業計画表(学科:ゼミナール)							
実施時期	回数	担	当教員	テーマ	到達目標	教場	時間	
後期	1~3	小野田	官林	1. 研究の進め方		215	3	
					論文作成のための研究の進め方を理解する			
					自信の研究テーマを選定する			
後期	4~9	小野田	官林	2.研究の遂行		215	6	
- /	10 - 10	J. #17 III	合壮	りましな 次型を出	テーマに基づき、調査、研究を進める	015	0	
後期	10~12	小野田	官林	3.まとめ、資料作成	結論をまとめ、発表資料を作る	215	3	
後期	13~15	小野田	官林	4.発表		215	3	
122791	10 10	7 A E	H Tri	1.712	完成した資料をクラス内で発表	210	0	
					7 and 1 and			
	1							

			課程·学年	女性ショールー	ムスタッフ科2年	
2021年度	卒業研究	シラバス	学·実区分	学科	定期試験時間	
			実施期	後期	教科時間計	50

教員名	小野田 貴文	官林 佳希	
実務経験	自動車販売店	自動車メーカー	
1.授業概要と履修前提	セミナールで行った研究のプロセスを踏っ	まえ、ショールーム科にふさわしい内容で卒業研究を	行う。
2.教科の到達目標	ショールームスタッフにかかわる内容のテ研究成果を発表できるようパワーポイント 卒業研究発表会で成果発表のプレゼンラ	で資料を作成する。	
3.使用教科書、準備品	なし		
4.授業時間	50		
5.ディプロマポリシー に基づく達成目標	◎ ・商品・サービスの販売促進企画能	おいて、お客様に豊かなカーライフを提供できる知識と接客 自力、プレゼンテーション能力を身につけている こ必要な知識・技術を身につけている	が能力を身につけている
6.評価方法			

				授業計画	表(学科:卒業研究)		
実施時期	回数	担当	台教員	テーマ	到達目標	教場	時間
後期	1~3	小野田	官林	1.研究テーマ選定		215	3
					職種に合わせたテーマ選定を行う。		
後期	4~9	小野田	官林	2.研究の枠組み決定	Ē	215	6
					選定したテーマに沿って研究の進め方を決定。		
後期	10~18	小野田	官林	3.データ収集		215	9
					計画した手法によりデータ収集を行う		
					(準備含む)		
後期	19~27	小野田	官林	4.収集データ分析		215	9
					得られたデータから分析、考察を行う		
					(再調査含む)		
後期	28~39	小野田	官林	5.研究論文作成	(1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,1,	215	12
		, -, [ы !!	91/91/Junit/2011/790	研究の成果を論文にまとめる		1-
後期	40~47	小野田	官林	6.発表用資料作成	TOTAL STORY CHIND CT - STORY G	215	8
12791	10 11	, 7, II	шт	0.7127/1927/11/7/	 論文を基にプレゼンテーション用の資料を完成させ		Ü
後期	48~50	小野田	官林	7.卒業研究発表会		215	3
[22,79]	10 00	7.21円	E 711	1. 一来明儿儿公公	 内定先、1年生、学校教員に対して研究発表をする		Ü
					「一」	, o	