

2019トヨタ東自大シラバス

修得目標と授業計画

学科名	トヨタセールスエンジニア科		
科目名	ビジネス基礎Ⅱ	分類	必修 選択必修 ・ 選択
履修時期	1年2学期		42 時限
担当者	平岡 洋(専任教員,整備歴37年,2級自動車整備士) 渡辺 浩(専任教員,整備歴2年,1級指導員講習修了)	時限数	学科: 12 時限 実習: 30 時限 1時限は、90分
授業内容	・お店づくり、集客促進の心構えや仕事の基本、販売店業務に関する基礎知識を学ぶ ・信頼されるスタッフを目指し、仕事の基本と仕事の流れを学ぶ		
修得目標	・お店づくり、集客促進の心構えや仕事の基本が説明できる ・社会人としての挨拶と返答ができる ・基本的な接客対応が系統的にできる		

授業計画

時限	項目	内 容	時限	項目	内 容
1	店づくりの基本	《店づくり》とは	31	誘致活動11	他社客-新車来店(継続中)
2	所在地のアピール	所在地の告知	32	イベント企画1	イベントの考え方
3	扱い車種の認知	応対での心配り	33	イベント企画2	日常誘致施策の考え方
4	入りやすい環境1	外観・外回り	34	イベント企画3	実施事項
5	入りやすい環境2	お客様駐車場	35	イベント企画4	イベント誘致のDM事例
6	入りやすい環境3	ショールーム入り口	36	イベント企画5	プレゼン
7	ショールーム1	ショールームの全体構成	37	法人活動1	法人活動の考え方
8	ショールーム2	飾りつけ	38	法人活動2	自営業-来店誘致
9	ショールーム3	BGM	39	法人活動3	自営業-紹介依頼
10	ショールーム4	ウェルカムゾーン	40	まとめ	ビジネス基礎Ⅱ まとめ
11	ショールーム5	コミュニケーションゾーン	41	試験1	学科試験
12	ショールーム6	情報提供ゾーン	42	試験2	実技試験
13	ショールーム7	商談コーナー	43		
14	ショールーム8	化粧室	44		
15	車両情報の提供1	車両展示1	45		
16	車両情報の提供2	車両展示2	46		
17	車両情報の提供3	お客様の動線を考える	47		
18	車両情報の提供4	屋外展示車両	48		
19	車両情報の提供5	試乗車の管理	49		
20	車両情報の提供6	試乗車に乗る	50		
21	誘致活動1	《集客販促》誘致活動の考え方	51		
22	誘致活動2	電話で誘致するときの基本	52		
23	誘致活動3	担当の挨拶の電話1	53		
24	誘致活動4	担当の挨拶の電話2(お客様の冷たい態度)	54		
25	誘致活動5	イベント誘致の電話	55		
26	誘致活動6	自社客-12ヶ月法定点検	56		
27	誘致活動7	自社客-初回車検	57		
28	誘致活動8	自社客-イベント誘致1	58		
29	誘致活動9	自社客-イベント誘致2(自社客の奥様)	59		
30	誘致活動10	自社疎遠客-引継ぎ客	60		

授業外学修	3時限分の授業レポートをまとめるために、1~2時間程度の時間がかかり、これが1日の復習となる
教科書	営業スタッフ読本(活動のしくみ)
教材	教材車両(プリウス等)
成績評価の方法と基準	授業は、全ての時間出席しなければならない。また、遅刻早退、欠席した場合は補講を受講しなければならない。授業レポートを提出しなければ、試験を受験できない。 試験は、学科試験、実技試験があり、合格点は100点満点の60点以上取らなければ、進級、卒業はできない。不合格者または、未受験者には再試験、追試験制度もある。 総合評価は、学科試験、実技試験を合計したものが評価となる。平常点なし。