

①-5 学科等の情報

| 分野 | | 課程名 | 学科名 | 専門士 | 高度専門士 | | |
|----------|----|------------------------------------|------------------------|------------|---------------|------|----|
| 商業実務 | | 商業実務関係 専門課程 | セールスマネジメン ト・ブライダル学科 | ○ | | | |
| 修業 年限 | 昼夜 | 全課程の修了に必要な総 授業時数又は総単位数 | 開設している授業の種類 | | | | |
| | | | 講義 | 演習 | 実習 | 実験 | 実技 |
| 2年 | 昼 | 1,754 単位時間 (セールスマネジメン トコース) | 711 単位時間 | 22 単位時間 | 1021 単位時間 | | |
| | | 1,754 単位時間 | | | | | |
| | | 1,796 単位時間 (ブライダルプロデュ ースコース) | 328 単位時間 | 22 単位時間 | 1,446 単位時間 | | |
| | | 1,796 単位時間 | | | | | |
| 生徒総定員数 | | 生徒実員 | うち留学生数 | 専任教員数 | 兼任教員数 | 総教員数 | |
| 60人 | | 36人 | 0人 | 5人 | 5人 | 10人 | |

| カリキュラム (授業方法及び内容、年間の授業計画) | | | |
|--|--------------------|--------|-----|
| (概要) | | | |
| <p>明るい笑顔の挨拶、時間厳守を徹底し、誰からも信頼されるように努める学生を育てる。常に周りに対する感謝の気持ちを心掛け、思いやりの心を養う。接客業に必要な知識を学ぶと共に、インターンシップ実習や百貨店販売実習などを体験し、お客さま視点のサービスを考え実践できる即戦力の人材を育成する。将来は、アパレルスタッフ、営業、ホテル・ブライダル業など、様々な接客サービス業への就職を目指す。</p> <p>1年次：流通や小売、ホテルやブライダル業界で求められる基礎知識と接客マナーの基本を学ぶ。2年次：コース制により専門性を高め、実践力を身につける。</p> | | | |
| 成績評価の基準・方法 | | | |
| (概要) | | | |
| <p>学生が履修した授業科目の成績の評価及びグレード・ポイント (評価により与えられる数値。以下「GP」という。) は、下記の表のとおりとする。</p> | | | |
| 評価 | | 得点 | GP |
| A | 基準を超えて優秀である | 80点以上 | 3.0 |
| B | 基準に十分達している | 70～79点 | 2.0 |
| C | 単位を認める最低限の基準に達している | 60～69点 | 1.0 |
| D | 基準を下回っている (不合格) | 59点以下 | 0.0 |
| <p>GPAは、次の式により計算するものとし、その数に小数点以下第二位未満の端数があるときは、小数点以下第三位の値を四捨五入するものとする。</p> $GPA = \frac{(GP \times \text{時間数}) \text{の総和}}{\text{履修科目の総時間数}}$ | | | |

| | | | |
|---|--------------|-------------------|------------|
| 卒業・進級の認定基準 | | | |
| (概要) | | | |
| (1) 進級の要件 | | | |
| ① 年次出席率 80%以上 | | | |
| ② 科目ごとの総合評価がすべて C 以上 | | | |
| ③ 学費及び補助活動費が納入済み | | | |
| ※上記①～③の条件のすべてを満たさない者は、進級できず留年となる。ただし、特別に学校長が認めた者については、この限りではない。 | | | |
| (2) 卒業の要件 | | | |
| ① 卒業基準検定・資格の取得 | | | |
| これを満たせない者は、同等レベルの認定試験を受験し合格すること。認定試験を受けるに際しては、他の検定取得状況、出席状況によってその受験資格の有無が決定される。 | | | |
| ② 年次出席率 80%以上 | | | |
| ③ 科目ごとの総合評価がすべて C 以上 | | | |
| ④ 学費及び補助活動費が納入済み | | | |
| ※上記①～④の条件のすべてを満たさない者は、卒業できない。但し、特別に学校長が認めた者については、この限りではない。 | | | |
| 学修支援等 | | | |
| (概要) | | | |
| ・入学前のガイダンスにて学校全体の説明。 | | | |
| ・入学後のオリエンテーションにて学科概要を説明。 | | | |
| ・就職研修による就職指導。 | | | |
| ・個別面談、三者面談で学生の状況を把握。 | | | |
| 卒業生数、進学者数、就職者数（直近の年度の状況を記載） | | | |
| 卒業生数 | 進学者数 | 就職者数 (自営業を含む。) | その他 |
| 19人 (100%) | 1人 (5.3%) | 18人 (94.7%) | 0人 (0%) |
| (主な就職、業界等) | | | |
| アパレル業、ホテル・ブライダル業、宝飾販売、自動車販売 | | | |
| (就職指導内容) | | | |
| 面接、作文、筆記試験、履歴書指導 | | | |
| (主な学修成果 (資格・検定等)) | | | |
| 日商リテールマーケティング検定、ブライダルコーディネーター技能検定、全経簿記検定、色彩検定、サービス接客検定、ビジネス能力検定ジョブパス、パーソナルカラー検定、Excel 表計算処理技能認定試験、Word 文書処理技能認定試験 | | | |
| (備考) (任意記載事項) | | | |

| 中途退学の現状 | | |
|---|----------------|------|
| 年度当初在学者数 | 年度の途中における退学者の数 | 中退率 |
| 40人 | 3人 | 7.5% |
| (中途退学の主な理由) 進路変更 | | |
| (中退防止・中退者支援のための取組) 面談、カウンセリング、遅刻管理、出欠席管理、学生アンケート | | |