

ああ担いで往かん

●挨拶・返事 ●言葉遣い ●身だしなみ ●笑顔 ●感謝 文責 大森 朗輝

広告と販売促進

接客ロールプレイング実習

「いらっしゃいませ」
「本日はどのような商品をお探しですか」
「ショルダータイプと手持ちの二種類ございますがいかがでしょうか」
「それでしたら普段の服装のお好みに合わせてこちらの商品はいかがですか」
「カードにてお支払いですね」
「かしこまりました」
「ありがとうございました」
「またお越しくださいませ」



商品に見立てた手書きのカード (サイズ違い・色違いなど)



先生に指名された二人が、販売員役とお客様役を交互に行います。お客様役は自由に振る舞いますので、販売員役は臨機応変な対応

をとりながら、商品を勧めていきます。「難しかった」という感想を述べる生徒が多いですが、表情や身振り、言葉遣いなど実社会での研修さながらでした。

販売員役を演じることで得られる理解以上に、お客様の役割を演じることでわかる販売員の対応や、それを観察(評価)することで気がつくポイントなど、この学習で得られることは座学以上に多いものです。

上記の写真を見てもどちらが販売員役でどちらがお客様役かわかるのではないのでしょうか？写真ではなく動画で撮影しておきたかったです。(お客様役がどんな設定で入店してくるかを販売員役が知らされていないため、お客様の好みの商品をおすすめするのも一苦労です。「どちらが似合うと思いますか？」というお客様の質問などにもうまく答えていて素晴らしかったです。)

No Maps イノベーションキャラバン

今年も実施しようと企画していますが、外部から講師にお越し頂くことや集会形式で密になって討議することが大きなハードルとなっています。今年他校とのオンラインでの交流も含めて計画をしておりまして、12月上旬に何らかの方法で実施ができるよう調整していきます。

メインはグループによる討議になります。2年生は昨年の経験を生かして討議を深めて、次年度の課題研究におけた意識付けを、1年生は総合的探究の時間で個々に活動していることに生かせるような考え方のヒントを得ることができればと思っております。

昨年のこの企画にて「ピンチをチャンスに！」といったキーワードが出ましたが、その後のコロナ禍においても勇気をもって行動できる言葉となりました。司会で来校された大学の教授や、講演でお越し頂いた社長様をはじめ、関係する多くの方から、活発で前向きな議論ができる学校で楽しかったとの評判でした。詳細が決まり次第、商業科目の授業にてお知らせしていきます。

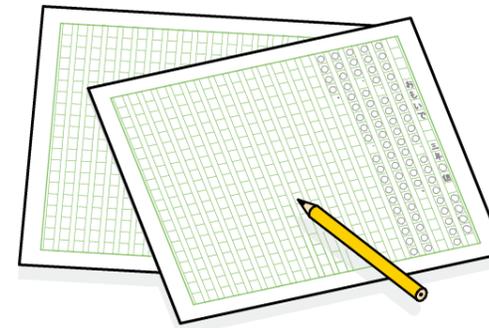
写真は昨年度のもの→



自己アピール文 書けますか？

民間就職の履歴書では「志望の理由」、進学用の書類では「志望理由書」「自己推薦書」「自己アピール文」など名称は様々ですが、なぜその企業なり学校なりを志望するのかや、高校生活にてどのようなことに取り組みどんな経験をしてきたのかなどを、文章で書く力が必要になります。(3年生はまさに今これで苦労？していますよね)

さらに、進学においては「作文」「小論文」などで、自分の考えを述べることも求められます。小説家ではないので、上手い文章を書く必要はないのですが、一定のルールに則って自分の考えを書く技術は必要です。(これは練習でどうにかかります。)ただ、自分の考えを述べるにしても教養とか知識といった高校生としての蓄積はあるのとならないのでは大違いです。そのため、普通科目や専門科目において必要のない科目などは存在しません。



また、高校生として知っているべきニュースなどをどの程度、新聞などで理解できているかも大切です。情報があふれる時代ではありますが、その情報をいかに処理して活用するかで差がつきます。

最近ではWord等で入力し提出をする書類も増えてはきていますが、民間就職の履歴書をはじめ、専用の用紙に手書きで記入するものが多いです。そのため、美しい文字は武器になります。文字が上手くない人は、普段から丁寧に書く習慣を身につけましょう。その書類を読む相手は

AIではなく人間です。美しい文字や、丁寧に書かれたとわかる文字ではまるで印象が違います。余裕があればこの後の考査で記入する答案や検定試験でもしっかりと丁寧な文字を書くことができるよう心がけましょう。