

# 食品販売

使用教科書	単位数	学年・学級・学科・選択名等
食品流通（実教出版）	2	3年（フードシステム科フードマーケティング類型）

## 1 学習の到達目標

学習の到達目標	農産物や農産物を原料とする食品の流通に必要な知識と技術を習得し、食品の特性と流通構造を理解するとともに、食品の流通と管理の合理化を図る能力と態度を身につける。
---------	---

## 2 学習計画

学期	月	単元の学習内容	時数	単元のねらい	評価の観点				評価方法		
					①	②	③	④			
前期	4	食品販売について 本校での生産品と加工品の理解	1	食品販売について、実習内容を理解する。	○	○		○	授業の取組		
			3	本校で生産している農産物と加工品を理解する。	○	○		○	授業の取組		
			3	本校で生産している農産物と加工品の特徴をつかみ、販売方法を学ぶ。	○		○		○	授業の取組	
	5	食品の品質と安全性 食品の品質と安全性品質と機能 食品の安全性	4	食品にはどのような役割があるかを学ぶ。	○	○		○	授業の取組		
			4	食品の安全性について学ぶ。	○	○		○	授業の取組		
			前期中間考査							○	定期考査
	6	販売実習① 農業鑑定競技学習	2	校内販売会を通して、販売実習の基礎と基本を学ぶ。	○	○	○		実習の取組		
			4	校内技術競技大会にむけて、食品科学分野を学ぶ。	○		○	○	授業の取組		
			4	食品製造と化学分野の基礎的学習をする。							
	7	食品衛生責任者講習 食品の安全性	2	食品衛生責任者講習を通して、食の安全性を理解する。	○			○	授業の取組		
4			食中毒の発生原因を学習し、殺菌工程や製造過程の管理方法を学ぶ。	○	○	○	○	授業の取組 実習の取組			
8	販売実習② 品質と品質保証	2	校内販売会を通して、接客マナーを理解する。	○		○	○	実習の取組			
9	品質保証の必要性	2	食品の品質を保証する法律について学ぶ。	○	○		○	授業の取組			
9	前期期末考査							○	定期考査		
後期	10	品質保証の必要性 校外販売実習事前学習 販売実習③	4	食品衛生法や日本農林規格から、品質保証の方法を学ぶ。	○	○		○	授業の取組		
			2	食彩フェアにむけて、再度本校製品の理解を深める。	○		○	○	授業の取組		
			2	食彩フェアを通して、基本的な接客マナーを習得し、本校商品のPR方法を理解する。	○		○	○	実習の取組		
	11	期限表示 校外販売実習事前学習 販売実習④	4	消費期限と賞味期限を理解する。	○	○		○	授業の取組		
			2	藤丸デパート販売にむけて、接客方法を深める。	○		○	○	授業の取組		
	11	販売実習④	2	藤丸デパート販売を通して、接客方法を学ぶ。これまでの販売方法と比べることで、百貨店の販売方法を学ぶ。	○		○	○	実習の取組		
			後期中間考査							○	定期考査
			規格、表示と検査								
	12	規格、基準 日本の食品規格 販売実習⑤	2	どのような規格で表示されているか理解する。	○	○		○	授業の取組		
			3	JAS法による表示項目を理解し、加工食品の表示方法を学ぶ。	○	○		○	授業の取組		
2			校内販売を通して、販売方法を習得したことを確認する。	○	○	○	○	レポート評価			

1	これまでの販売実習の 自己評価	1	自分の接客方法を見直し、食品販売の理解度を確認する。	○	○	○	○	レポート評価
	販売実習活動のまとめ	3	これまでの販売実習を通して、学んだことや理解したことをまとめる。自己の販売方法の在り方を振り返り理解する。	○	○	○	○	レポート評価
1	後期期末考査						○	定期考査

### 3 評価等について

項 目	①関心・意欲・態度	②思考・判断	③技 能	④知識・理解
内 容	食品流通を支える基礎として、食品販売について、関心をもち、自ら学ぶ態度を身につける。	食品販売に関する課題を解決し、自分の考えを適切に判断する能力を身につける。	食品販売に関する基礎・基本に関する技術を身につけ、販売活動を通して技術を深める。	食品販売に関する知識を理解し、食品販売の意義や役割を理解する。また、接客方法の理解を深める。
割 合	20%(点)	10%(点)	10%(点)	60%(点)

### 4 履修にあたっての注意事項

- (1) 座学に際しては、教科書、ノートと筆記用具を必ず持参すること。
- (2) 実習を含むレポートは、必ず提出をすること。
- (3) 実習は、危険を伴うこともあるため、指示をよく聞き、まじめに取り組むこと。
- (4) 販売活動での接客方法や態度については、指示をよく聞きまじめに取り組むこと。

※ 以上の点を守れない場合は、未履修になる可能性があるため注意すること。

#### 評価について

評価	評価点
10	100 ~ 93
9	92 ~ 85
8	84 ~ 77
7	76 ~ 70
6	69 ~ 61
5	60 ~ 53
4	52 ~ 45
3	44 ~ 38
2	37 ~ 30
1	29 ~ 0

#### 学年末評定について

評定	評価点
5	100 ~ 85
4	84 ~ 70
3	69 ~ 45
2	44 ~ 30
1	29 ~ 0