



先週金曜日には3年生の販売実習「八商マルシェ」が行われました。好天にも恵まれたたくさんのお客様に喜んでもらえました。来月には1年生の販売実習があります。先輩の良いところをまねしてみましょ。今年はSPH最終年度ですが、残す行事もあと少しとなっています。各自が今までの成果を発揮できるよう積極的に取り組みましょ。

八商マルシェ

11月8日(金) 4~6限 近江八幡市内各所にて



3年生の販売実習「八商マルシェ」が行われました。仕入れ商品の選定から販売・売上精算まで、課題研究の講座ごとに、実行委員を中心に行いました。1年生での販売実習の経験や探究の授業で学んだ「三方よし」、講演で聞いた「CSRの精神」など様々な知識と経験を生かして販売を行うことができました。

<生徒の感想から>

「今回の販売実習で自分が変わったと思うところは接客の仕方です。1年生の時はどうやったらいいかわからないことが多かったので、他の人に任せっきりになってしまったり、お客様のところに積極的に行けなかったけれど、今回は通りかかった人一人一人に声をかけることができました。」

「売るときに勇気をもって自分から積極的に声をかけるとお客さんも足を止めて話を聞いたり、商品を買ってもらったりと、売るときはとても楽しかったです。あるお客さんから「三方よしがしっかりとできている」と言ってもらえました。商業を学んでいる私からするととてもうれしい言葉でした。」

さんフェア新潟

10月26日(土)~27日(日) 新潟朱鷺メッセ

全国の商業・工業・農業などの学校が集まる産業教育フェアで、本校のこれまでの3年間でのSPHの取り組みを発表しました。探究の授業や講演会・インターンシップ・販売実習に加えて、近江商人再生プロジェクトのことなど、八商でのいろいろな取り組みを全国の皆さんに知ってもらうことができました。



近江商人再生プロジェクト

7月21日(日)~27(土)

福井→京都→大阪→三重→岐阜→山梨→静岡→愛知



夏休み恒例の「近江商人再生プロジェクト」を今年も実施しました。暑かったり、雷雨が降ったり、台風が来たりなど天気にも左右されることも多かったですが、7日間の実習を終え、多くの商品と生産者の方々の思いをたくさんの方に届けることができました。計算ミスや売れない経験をし、商売の難しさを肌で感じました。また、尚商会の方々にお話を聞く中で、商いに大切なものは何かに気づくこともできました。次ページには感想の一部を載せておきます。参考にしてください。

< 阪神支部の先輩方から学んだこと >

・“うそ(嘘)”は商業を行なう中で、最もいけない、してはいけないことだと学びました。将来、お客様に真摯に向きあっていきたいです。(1年男子)

・八商の先輩として、現在もこのプロジェクトに協力してくださったり、助けてくださったりしてさすが歴史を誇る学校なんだな、と心から感じる事ができました。(1年女子)

・商売は積極的にお客様に話しかけること、その地域について調べておいたり、「～ですよ」と質問を投げかけるように話すこと、が成功につながると教えていただきました。(1年女子)

・尚商会の方々、八商への思い入れがとても強く、そんな学校で学んでいることに喜びを感じました。「私、八商今でも大好き!!」という言葉聞いて、なぜか涙が出そうになりました。たくさんのお話が聞けて嬉しかったです。(2年女子)

・商品売る時の大切なこととして、「物が売れたということは、お金を払って交換が成立したことではなく、お客様が得た商品を再び買いたくなってくださること」と教えていただきました。商品販売する職業に就いた時は、このことを思い出して販売したいです。(1年女子)

・「田舎者だけど、下を向いていたらあかん」というお言葉を頂いて、次の日から自信を持って販売実習に取り組むことができました。(2年女子)

・将来のことについて、今頑張っていることに真剣に取り組むことが役に立つと教えていただきました。それまでの販売を振り返って、販売実習も真剣に取り組むよう気持ちを入れ換えることができました。(1年男子)

