



بسمه تعالی

معاونت آموزش

دفتر طرح و برنامه های درسی

استاندارد شغل

نماینده فروش

گروه شغلی امور مالی و بازرگانی

کد ملی شغل

۴-۳۲/۲۵/۱/۳

تاریخ تدوین استاندارد:

تا تاریخ ۹۲/۵/۱

مدت اعتبار استاندارد: از تاریخ ۹۰/۵/۱



نظارت بر تدوین محتوا و تصویب : دفتر طرح و برنامه های درسی

کد ملی شناسایی آموزش شغل : ۴-۳۲/۲۵/۱/۳

اعضاء کمیسیون تخصصی برنامه ریزی درسی رشته امور مالی و بازرگانی :

حوزه های حرفه ای و تخصصی همکار برای تدوین استاندارد آموزش شغل :

- اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان کرمان

- مجتمع آموزشی مهردادش کرمان

فرآیند اصلاح و بازنگری :

آدرس دفتر طرح و برنامه های درسی

تهران - خیابان آزادی ، خیابان خوش شمالی ، نبش خیابان نصرت ، ساختمان شماره ۲ ، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور ، پلاک ۲۵۹

تلفن ۹ - ۶۶۵۶۹۰۰

دورنگار ۶۶۹۴۴۱۱۷

آدرس الکترونیکی : Barnamehdarci @ yahoo.com



تهیه کنندگان استاندارد آموزش شغل

ردیف	نام و نام خانوادگی	آخرین مدرک تحصیلی	رشته تحصیلی	شغل و سمت	سابقه کار مرتبط	آدرس ، تلفن و ایمیل
۱	سیدعبدالرضا میرتاج الدینی	لیسانس	مکانیک	مدیر و موسس مجتمع آموزشی مهردادانش کرمان	۱۲ سال	تلفن ثابت: ۰۳۴۶۴۱۸۰۰ تلفن همراه: ۰۹۱۳۱۴۱۷۴۰۳ ایمیل: آدرس: بخ اقبال بعداز چهارراه جهاد
۲	عبدالرضا پوروزیری	لیسانس	صنایع	مدیرفروش سیمان ممتازان کرمان	۶ سال	تلفن ثابت: ۰۳۴۱ ۲۷۳۲۰۹۶ تلفن همراه: ۰۹۱۳۳۴۱۹۲۶۰ ایمیل: آدرس: کیلومتر ۲۰ جاده کرمان تهران
۳	مجید ملامحمدی	فوق لیسانس	صنایع	رئیس اداره آموزش	۶ سال	تلفن ثابت: ۰۳۴۱۲۱۱۰۲۵۱ تلفن همراه: ۰۹۱۳۳۴۲۰۰۹۸ ایمیل: _____ kermanamoozesh@yahoo.com
۴	حمیده باقری	لیسانس	روانشناسی	مدیر آموزشگاه مهردادانش کرمان	۳ سال	تلفن ثابت: ۰۳۴۶۴۱۸۰۰ تلفن همراه: ۰۹۱۳۱۹۶۶۸۰۳ ایمیل: آدرس: بخ اقبال بعداز چهارراه جهاد
۵	مجتبی شجاعی	لیسانس	برق	کارشناس اداره کل فنی و حرفه ای کرمان	۱۲ سال	تلفن ثابت: ۰۳۴۱-۲۱۱۰۲۵۱ تلفن همراه: ۰۹۱۳۱۹۷۶۹۳۸ ایمیل: _____ kermanamoozesh@yahoo.com
۶	نینا میزانی	لیسانس	مدیریت بازرگانی	مربی	۱ سال	تلفن ثابت: ۰۳۴۱-۲۴۵۷۵۸۲ تلفن همراه: ۰۹۳۶۷۰۵۴۵۴۳ ایمیل: آدرس: جهاد ک۳۷پ۹



تعاریف :

استاندارد شغل :

مشخصات شایستگی ها و توانمندی های مورد نیاز برای عملکرد موثر در محیط کار را گویند در بعضی از موارد استاندارد حرفه ای نیز گفته می شود.

استاندارد آموزش :

نقشه‌ی یادگیری برای رسیدن به شایستگی های موجود در استاندارد شغل .

نام یک شغل :

به مجموعه ای از وظایف و توانمندی های خاص که از یک شخص در سطح مورد نظر انتظار می رود اطلاق می شود .

شرح شغل :

بنیادهای شامل مهم ترین عناصر یک شغل از قبیل جایگاه یا عنوان شغل ، کارها ارتباط شغل با مشاغل دیگر در یک حوزه شغلی ، مسئولیت ها ، شرایط کاری و استاندارد عملکرد مورد نیاز شغل .

طول دوره آموزش :

حداقل زمان و جلسات مورد نیاز برای رسیدن به یک استاندارد آموزشی .

ویژگی کارآموز ورودی :

حداقل شایستگی ها و توانایی هایی که از یک کارآموز در هنگام ورود به دوره آموزش انتظار می رود .

کارورزی:

کارورزی صرفاً در مشاغلی است که بعد از آموزش نظری یا همگام با آن آموزش عملی به صورت محدود یا با ماکت صورت می گیرد و ضرورت دارد که در آن مشاغل خاص محیط واقعی برای مدتی تعریف شده تجربه شود.(مانند آموزش یک شایستگی که فرد در محل آموزش به صورت تئوریک با استفاده از عکس می آموزد و ضرورت دارد مدتی در یک مکان واقعی آموزش عملی ببیند و شامل بسیاری از مشاغل نمی گردد.)

ارزشیابی :

فرآیند جمع آوری شواهد و قضاوت در مورد آنکه یک شایستگی بدست آمده است یا خیر ، که شامل سه بخش عملی ، کتبی عملی و اخلاق حرفه‌ای خواهد بود .

صلاحیت حرفه ای مربیان :

حداقل توانمندی های آموزشی و حرفه ای که از مربیان دوره آموزش استاندارد انتظار می رود .

شایستگی :

توانایی انجام کار در محیط ها و شرایط گوناگون به طور موثر و کارا برابر استاندارد .

دانش :

حداقل مجموعه ای از معلومات نظری و توانمندی های ذهنی لازم برای رسیدن به یک شایستگی یا توانایی . که می تواند شامل علوم پایه (ریاضی ، فیزیک ، شیمی ، زیست شناسی) ، تکنولوژی و زبان فنی باشد .

مهارت :

حداقل هماهنگی بین ذهن و جسم برای رسیدن به یک توانمندی یا شایستگی . معمولاً به مهارت های عملی ارجاع می شود .

نگرش :

مجموعه ای از رفتارهای عاطفی که برای شایستگی در یک کار مورد نیاز است و شامل مهارت های غیر فنی و اخلاق حرفه ای می باشد .

ایمنی :

مواردی است که عدم یا انجام ندادن صحیح آن موجب بروز حوادث و خطرات در محیط کار می شود .

توجهات زیست محیطی :

ملاحظات است که در هر شغل باید رعایت و عمل شود که کمترین آسیب به محیط زیست وارد گردد.



نام شغل:	
نماینده فروش	
شرح شغل:	
<p>این شغل از سری گروه شغلی امور مالی و بازرگانی می باشد که وظیفه اصلی آن معرفی و عرضه صحیح محصولات شرکت مادر به مشتری و ارزیابی و نیازسنجی مناسب مشتریان جهت فروش بیشتر و بهتر و بعضاً ارائه خدمات پس از فروش به مشتری با توانایی مشتری یابی و بازاریابی به طریقی که بیشترین سطح عملکرد را سیستم داشته باشد و با مشاغل مدیر فروشگاه ، مدیر فروش و بازاریاب در ارتباط می باشد.</p>	
ویژگی های کارآموز ورودی:	
<p>حداقل میزان تحصیلات:دیپلم حداقل توانایی جسمی:از سلامت جسمی و روحی برخوردار باشد. مهارت های پیش نیاز این استاندارد:مسئول فروش با کد استاندارد: ۳-۳۱/۳۴/۱/۲</p>	
طول دوره آموزش:	
طول دوره آموزش	: ۱۰۴ ساعت
-زمان آموزش نظری	: ۳۲ ساعت
-زمان آموزش عملی	: ۷۲ ساعت
-کارورزی	: - ساعت
-زمان پروژه	: - ساعت
بودجه بندی ارزشیابی (به درصد)	
*آزمون نظری:	۲۵%
*آزمون عملی:	۶۵%
*اخلاق حرفه ای:	۱۰%
صلاحیت های حرفه ای مربیان:	
<p>لیسانس مدیریت بازرگانی ، اقتصاد ، مهندسی صنایع و داشتن حداقل سه سال تجربه کاری در زمینه فروش و یا مدیریت فروش.</p>	



تعریف دقیق استاندارد (اصطلاحی):

اصطلاح انگلیسی استاندارد:

مهم ترین استاندارد ها و رشته های مرتبط با این استاندارد:

مهندس فروش

مدیر فروش (عمده فروش) صنایع

فروشنده

مدیر فروشگاه

بازاریاب

جایگاه استاندارد شغلی از جهت آسیب شناسی و سطح سختی کار :

طبق سند و مرجع.....	<input checked="" type="checkbox"/>	الف-جزو مشاغل عادی و کم آسیب
طبق سند و مرجع.....	<input type="checkbox"/>	ب-جزو مشاغل نسبتاً سخت
طبق سند و مرجع.....	<input type="checkbox"/>	ج- جزو مشاغل سخت و زیان آور
	<input type="checkbox"/>	د-نیاز به استعلام از وزارت کار



استاندارد شغل

شایستگی ها:

ردیف	عناوین
۱	کار با دفترچه های راهنمایی و اطلاع کامل از نکات فنی و کاربردی محصولات شرکت
۲	تصمیم گیری در مورد بازار مورد هدف
۳	تحقیق در مورد تمایلات خریداران
۴	توجه به نظر مشتری و رضایت آن از محصولات
۵	فروش شخصی و مدیریت فروش
۶	اندازه گیری و پیش بینی تقاضای مشتریان و ارائه محصول مورد نیاز
۷	پیگیری جهت اتمام فرایند فروش
۸	بکار بردن سیاستهای تشویقی برای جلب و افزایش مشتریان
۹	ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان
۱۰	بکارگیری روشهای مناسب جهت حمایت از مصرف کنندگان
۱۱	شناخت بازار جهانی



	زمان آزمون			عنوان : کار با دفترچه های راهنمایی و اطلاع کامل از نکات فنی و کاربردی محصولات شرکت
	جمع	عملی	نظری	
	۱۱	۸	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- رایانه ۲- خط اینترنت پرسرعت ۳- تلفن ۴- دفترچه تلفن ۵- کتاب باتک اطلاعات شهری ۶- روزنامه های کثیرالانتشار ۷- حق امتیاز سایتها اینترنتی مورد نیاز ۸- تلفن همراه			۱ ۱ ۱	دانش: انواع بانکهای اطلاعاتی اینترنتی انواع بانکهای اطلاعاتی کتابخانه ای اصول و روشهای گرد آوری اطلاعات
				مهارت: جستجو در سایتهای اینترنتی راجع به محصولات هدف -استفاده از بانکهای اطلاعاتی کتابخانه ای جمع آوری اطلاعات از منابع مرجع منطقه فروش
		۳		نگرش: حسن برخورد با مسؤلین منابع اطلاعاتی هنگام دریافت اطلاعات عدم استفاده از سایتهای اینترنتی غیر مجاز جلوگیری از سرقت اطلاعات
		۳		ایمنی و بهداشت: -
		۲		توجهات زیست محیطی:



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان : تصمیم گیری در مورد بازار مورد هدف	
	جمع	عملی	نظری		
	۱۰	۷	۳		
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی				
۱- کتاب های آموزشی ۲- نرم افزار آموزشی ۳- رایانه ۴- خط اینترنت پرسرعت ۵- تلفن ۶- دفترچه تلفن			۱	دانش: اصول بازار یابی و جذب مشتری نحوه مصرفی مناسب به مشتری اصول استفاده از فن بیان و نحوه ارتباط با مشتری	
			۱		
			۱		
				مهارت: ارتباط مناسب با مشتری معرفی صحیح محصولات به مشتری استفاده از بیان مناسب در برخورد با مشتری	
		۲			
		۳			
		۲			
		نگرش: حسن رفتار و برخورد مناسب با مشتری اعتقاد راسخ به شعار (حق با مشتری است)			
		ایمنی و بهداشت: -			
	توجهات زیست محیطی:				



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان : تحقیق در مورد تمایلات خریداران
	جمع	عملی	نظری	
	۱۰	۷	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- رایانه ۲- خط اینترنت پرسرعت ۳- تلفن ۴- دفترچه تلفن ۵- کتاب باتک اطلاعات شهری ۶- روزنامه های کثیر الانتشار ۷- حق امتیاز سایتها اینترنتی مورد نیاز ۸- تلفن همراه ۹- فرم یادداشت مذاکره ۱۰- کاغذ A4 ۱۱- خودکار ۱۲- مداد ۱۳- مداد پاک کن			۱ ۱ ۱ ۳ ۲ ۲	دانش: انواع ارزیابی مشتریان روند آشنایی با غیر مشتریان نحوه تفکیک مشتریان آگاه و نا آگاه مهارت: اجرای تکنیک ارزیابی مشتری و غیر مشتری اجرای تکنیک نفوذ مؤثر در شخصیت مشتری برخورد مناسب با مشتریان آگاه و نا آگاه نگرش: رفتار و گفتار مناسب اولیه هنگام ورود مشتری برخورد صحیح هنگام تشخیص مشتری نبودن پس از ارزیابی ایمنی و بهداشت: توجهات زیست محیطی:



	زمان آزمون			عنوان : ارزش مورد نظر مشتری و رضایت آن از محصولات
	جمع	عملی	نظری	
	۱۱	۸	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- کاغذ A4 ۲- خودکار ۳- مداد ۴- مداد پاک کن ۵- فرم یادداشت نیاز مشتریان ۶- رایانه پیوم ۴				دانش: اصول گوش کردن به اظهارات مشتری و درخواست وی نحوه تطبیق درخواست مشتری با محصولات موجود نحوه تشخیص نیاز اصلی و اتخاذ تصمیم نهایی
				مهارت: رفع نیازهای اولیه مشتری تأمین نیازهای نهایی مشتری بررسی وضعیت موجود انتخاب محصول مناسب برای مشتری
				نگرش: تعهد اخلاقی در قبال اینکه نیاز برآورده شده واقعاً متناسب با درخواست مشتری باشد، نه بر اساس منافع اقتصادی
				ایمنی و بهداشت: -
				توجهات زیست محیطی:



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان فروش شخصی و مدیریت فروش
	جمع	عملی	نظری	
	۹	۶	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- کاغذ A4 ۲- خودکار ۳- مداد ۴- مداد پاک کن ۵- فرم یادداشت نیاز مشتریان ۶- رایانه پنوم ۴			۱	دانش: تعریف شغل فروشندگی اهداف فروش اصول تعیین جایگاه های فروش در کشور
			۱	
			۱	
		۲		مهارت: اصول فروشندگی ارتقاء جایگاه تخصصی فروش بکارگیری اصول فنون فروش
		۲		
		۲		
	نگرش: تعهد اخلاقی در ابراز مشخصات محصول منطبق بر واقعیت پرهیز از هر گونه گران فروشی و کم فروشی			
	ایمنی و بهداشت: -			
	توجهات زیست محیطی: -			



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان : اندازه گیری و پیش بینی تقاضای مشتریان و ارائه محصول مورد نیاز
	نظری	عملی	جمع	
	۲	۶	۸	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- کاغذ A4 ۲- خودکار ۳- مداد ۴- مداد پاک کن ۵- فرم یادداشت نیاز مشتریان ۶- رایانه پیوم ۴				دانش: نحوه مصرفی جنس مورد فروش نحوه تعیین مشخصات اجناس نحوه برخورد با اعتراضات احتمالی مشتریان درباره تک تک اجناس
		۲		مهارت: ارائه اقلام مناسب جهت فروش بیان مشخصات اجناس ارائه شده به مشتریان پاسخگویی به انتقادات مشتریان بر اساس مشخصات محصولات
		۲		
		۲		
				نگرش: دقت در تامین بهینه نیازهای مشتریان
				ایمنی و بهداشت: -
				توجهات زیست محیطی:



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان : پیگیری جهت اتمام فرآیند فروش	
	جمع	عملی	نظری		
	۱۰	۷	۳		
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی				
۱- کاغذ A4 ۲- خودکار ۳- مداد ۴- مداد پاک کن ۵- فرم یادداشت نیاز مشتریان ۶- رایانه پنوم ۴				دانش:	
			۱/۵	انواع رسید های مورد نیاز فروش و انبار	
			.۱/۵	نحوه ارائه پیش فاکتور به مشتری	
			۱	انواع روشهای پیگیری تا حصول فروش	
				مهارت:	
		۲/۵		بررسی خروج محصولات به نحو صحیح برای مشتری	
		۲/۵		صدور فاکتور و پیش فاکتور	
		۲		پیگیری مشتریان جهت اتمام فروش	
		نگرش:			
		دقت در صحت ثبت رسیده‌ها و حواله‌ها دقت در خروج دقیق کالا از انبار منطبق بر حواله‌ها			
	ایمنی و بهداشت: -				
	توجهات زیست محیطی:				



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان : بکار بردن سیاستهای تشویقی برای جلب و افزایش مشتری
	جمع	عملی	نظری	
	۱۰	۷	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- اسلاید های آموزشی فنون بازار یابی و فروش ۲- CD های آموزشی ۳- کاغذ A4 ۴- خودکار ۵- مداد ۶- مداد پاک کن ۷- فرم یادداشت نیاز مشتریان ۸- رایانه پیوم ۴			۱ ۱ ۱ ۲ ۲ ۳	دانش: انواع روشهای ارائه پیشنهاد به مشتری جهت رفع نیازهای آتی نحوه دریافت اطلاعات کامل از مشتری برای ایجاد ارتباط بعدی روشهای جلب نظر مشتریان به محصولات بطور دائم مهارت: دریافت اطلاعات لازم از مشتری جهت ایجاد ارتباطات بعدی ایجاد وابستگی در مشتری برای نیازهای آتی اجرای اصول ایجاد ارتباط دائم با مشتری نگرش: اعمال طرز رفتار صحیح با مشتری جهت نیاز سنجی آینده و دریافت اطلاعات جذب اعتماد مشتری در ارائه خدمات صحیح ایمنی و بهداشت: - توجهات زیست محیطی:



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان : ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان
	جمع	عملی	نظری	
	۸	۵	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
1-اسلاید های آموزشی فنون بازار یابی و فروش				دانش: اصول لزوم یا عدم لزوم ارائه خدمات پس از فروش نحوه ارائه خدمات پس از فروش انواع تعهدات لازم برای ارائه خدمات
2-CD های آموزشی			۱	
3-کاغذ A4			۱	
4-خودکار			۱	
5-مداد				مهارت: ارائه خدمات صحیح پس از فروش عقد قرارداد قابل اجرا با مشتری اجرای تعهدات منعقد
6-مداد پاک کن				
7-فرم یادداشت نیاز مشتریان		۱		
8-رایانه پیوم ۴		۲		
		۲		نگرش: رعایت موازین و اصول اخلاقی هنگام اجرای تعهدات خدمات پس از فروش برخورد صحیح با کارگران و پرسنل مشتری هنگام ارائه خدمات ایمنی و بهداشت: توجهات زیست محیطی:



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان: حمایت از مصرف کنندگان
	نظری	عملی	جمع	
	۳	۵	۸	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
1- اسلاید های آموزشی فنون بازار یابی و فروش 2- CD های آموزشی 3- کاغذ A4 4- خودکار 5- مداد 6- مداد پاک کن 7- فرم یادداشت نیاز مشتریان 8- رایانه پیوم 4				دانش: اصول تجزیه و تحلیل نیازهای مصرف کننده نحوه ارائه محصول با کیفیت نحوه ارائه محصولات با قیمت مناسب
				مهارت: - شناخت مصرف کننده و ارائه محصول متناسب با نیاز مشتری جهت فروش بیشتر - ارائه محصولات با کیفیت جهت فروش بیشتر - محصولات با قیمت مناسب
				نگرش: نیاز سنجی مشتریان و ارائه محصول متناسب با نیاز مشتری و شناخت بازار و ارائه محصول متناسب با نیاز بازار
				ایمنی و بهداشت: -
				توجهات زیست محیطی: -



استاندارد آموزش

- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آزمون			عنوان: شناخت بازار جهانی
	جمع	عملی	نظری	
	۹	۶	۳	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی			
۱- اسلاید های آموزشی فنون بازار یابی و فروش ۲- CD های آموزشی ۳- کاغذ A4 ۴- خودکار ۵- مداد ۶- مداد پاک کن ۷- فرم یادداشت نیاز مشتریان ۸- رایانه پنیوم ۴				دانش: نحوه مطالعه محیط اقتصادی نحوه مطالعه محیط سیاسی نحوه مطالعه محیط فرهنگی
				مهارت: تصمیم گیری با توجه به جو اقتصادی حاکم بر مردم ورود محصولات به بازار با توجه به محیط سیاسی ارائه محصولات متناسب با محیط فرهنگی
		۲		نگرش: شناخت محیط سیاسی و فرهنگی و اقتصادی برای ارائه محصولات و ادامه فروش لازم است.
		۲		ایمنی و بهداشت:
		۲		توجهات زیست محیطی:



- برگه استاندارد تجهیزات

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	کامپیوتر	پنتیوم ۴	۱۰ (دستگاه)	
۲	میز	۱۰۰*۱۸۰	۵ عدد	
۳	صندلی	گردان	۵ عدد	
۴	کمد بایگانی	فلزی	۱ عدد	
۵	ویدئو پروژکتور	معمولی	۱ عدد	
۶	دستگاه اسلاید	معمولی	۱ عدد	

توجه :

- تجهیزات برای یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر در نظر گرفته شود.



- برگه استاندارد مواد

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
	کاغذ	A4	۱	بسته
	خودکار	معمولی	۲۰	عدد
	نمونه فرم رسید کالا		۲۰	صفحه
	نمونه فرم حواله کالا		۲۰	صفحه
	نمونه فرم درخواست خرید کالا		۲۰	صفحه
	نمونه فرم سفارش کالا		۲۰	صفحه
	مداد		۲۰	عدد
	مداد پاک کن		۲۰	عدد

توجه :

- مواد به ازاء یک نفر و یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر محاسبه شود .



- برگه استاندارد ابزار

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	خط کش	۳۰ سانتیمتر	۵ عدد	
۲	اسلاید های آموزشی فنون بازار یابی و فروش		۵ عدد	

توجه :

- ابزار به ازاء هر سه نفر محاسبه شود .



- منابع و نرم افزار های آموزشی (اصلی مورد استفاده در تدوین و آموزش استاندارد)

ردیف	عنوان منبع یا نرم افزار	مؤلف	مترجم	سال نشر	محل نشر	ناشر یا تولید کننده
۱	اصول بازاریابی	فیلیپ کاتلر	دکتر علی پارسائیان	۱۳۸۹	تهران	آیلار