



وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی علمی - کاربردی

مشخصات کلی، برنامه و سرفصل دروس
دوره کاردانی حرفه‌ای
مدیریت گسب و کار

به روش اجرای ترمی و پودمانی



گروه مدیریت و خدمات اجتماعی

این برنامه به پیشنهاد گروه مدیریت و خدمات اجتماعی در جلسه ۲۰۴ مورخ ۱۳۹۱/۶/۱۹
شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی علمی - کاربردی مطرح شد و با اکثریت آراء به تصویب رسید. این برنامه از تاریخ ابلاغ برای موسسات و مراکز آموزشی علمی - کاربردی که مجوز اجرای آن را دارند قابل اجرا است.

بسمه تعالی

برنامه آموزشی و درسی دوره کاردارانی حرفه ای

مدیریت کسب و کار

تصویبه جلسه ۲۰۴ مورخ ۱۳۹۱/۶/۱۹ شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی
علمی - کاربردی

شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی علمی - کاربردی در جلسه ۲۰۴ مورخ ۱۳۹۱/۶/۱۹ براساس پیشنهاد گروه مدیریت و خدمات اجتماعی برنامه آموزشی و درسی دوره مدیریت کسب و کار را مطرح و تصویب کرد. این برنامه از تاریخ ابلاغ در موسسات و مراکز آموزشی علمی - کاربردی که مجوز اجرای آن را از دانشگاه جامع علمی - کاربردی اخذ نموده‌اند، قابل اجراست.

رأی صادره جلسه ۲۰۴ شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی علمی - کاربردی در

خصوص برنامه آموزشی و درسی کاردارانی حرفه ای

مدیریت کسب و کار

صحیح است. به واحدهای مجری ابلاغ شود.

عبدالرسول بور عباس

رئیس شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی علمی - کاربردی

رونوشت:

معاون محترم آموزشی دانشگاه جامع علمی - کاربردی خواهشمند است به واحدهای مجری ابلاغ نمایند.

مورد تأیید است:

علیرضا جمالزاده

مدیر شورای

برنامه ریزی آموزشی و درسی علمی - کاربردی

عیسی کشاورز

سرپرست دفتر

برنامه ریزی آموزشی مهارتی

رجبعی فرزونی

نایب رئیس

شورای برنامه ریزی آموزشی و درسی



فهرست مطالب

۲ فصل اول
۳	مشخصات کلی برنامه آموزشی
۴ مقدمه
۴ تعریف و هدف
۴ ضرورت و اهمیت
۵ قابلیت‌ها و مهارت‌های مشترک فارغ‌التحصیلان
۵ قابلیت‌ها و توانمندی‌های حرفه‌ای فارغ‌التحصیلان
۵ مشاغل قابل احراز
۵ ضوابط و شرایط پذیرش دانشجو
۶ طول و ساختار دوره
۷ جدول مقایسه‌ای جهت‌گیری نظری و مهارتی دروس بر حسب ساعت
۸ جدول استاندارد تعداد واحدهای درسی
۹ فصل دوم
۹ جداول دروس
۱۰ جداول دروس عمومی
۱۱ جداول دروس پیش‌نیاز
۱۱ جدول دروس مهارت‌های مشترک
۱۱ جدول دروس پایه
۱۲ جدول دروس اصلی
۱۲ جدول دروس تخصصی
۱۳ جدول دروس آموزش در محیط کار
۱۴ جدول ترمینه‌بندی
۱۷ جدول مشخصات پوダメان
۲۰ جدول نحوه اجرای پوダメان
۲۴ فصل سوم
۲۴ سرفصل دروس، ریز محتوا و استانداردهای آموزشی در مرکز مجری
۲۵ الف: هدف درس
۲۶ ب: سرفصل آموزشی
۲۶ ج: منبع درسی
۲۷ د: استانداردهای آموزشی درس
۶۴ فصل چهارم
۶۴ سرفصل دروس و استانداردهای اجرای آموزش در محیط کار
۶۵ کاربری



دوره کار دانی حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

۶۷	کارورزی ۱
۶۹	کارورزی ۲
۷۱	پیوست ۱
۷۲	پیوست ۲
فهرست :		
۷۳	سرفصل دروس پیش‌باز (در صورت لزوم).
۷۴	منخصات تدوین کنندگان



فصل اول

مشخصات کلی برنامه آموزشی

۴



مقدمه:

در نظامهای اقتصادی مقوله بازار به عنوان مهمترین رکن و عامل تعیین کننده رونق اقتصادی کشور مطرح است. در سالهای اخیر تغییرات بنیادی در بازار، محیط کسب و کار را تبدیل به محیطی پر تلاطم و توان با خطرات زیاد کرده است. اگر جستجوی فرصت‌های مناسب کسب و کار در این محیط متغیر با موفقیت قرین نشود، جیات تجارتی بنتگاه با مشکلات عدیده‌ای مواجه شده و چه بسا تا مرز شکست کامل پیش برود. در این شرایط لزوم برخورد علمی با مقوله کسب و کار و حرکت به سمت جایگزینی روشهای توین به جای روش‌های سنتی، ایجاد می‌نماید که مدیران و متخصصان واحدهای صنفی با اصول و روش‌های کسب و کار آشنا شوند. امروزه با پیشرفت صنایع کشور در ابعاد مختلف، احساس نیاز به همگامی بین مراکز علمی - تحقیقاتی و صنعت به خوبی آشکار شده است. یکی از وظایف مراکز علمی در قبال صنعت، تربیت و آماده سازی نیروی متخصص می‌باشد.

در این راستا دوره کاردانی حرفه‌ای مدیریت کسب و کار برای عرضه و تامین نیروی انسانی ماهر جهت منشأ این صنعت تدوین شده است.

تعریف و هدف:

هدف از برگزاری دوره کاردانی حرفه‌ای مدیریت کسب و کار، تربیت و آموزش نیروی انسانی مورد نیاز برای فعالیت در حوزه کسب و کار و نیز بهسازی عملکرد فعالان فعلی این حوزه است. طی این دوره، دانشجویان علاوه بر آشنایی با مبانی نظری کسب و کار، مهارت‌های لازم برای اداره واحدهای صنفی تولیدی، خدمات فنی، خدماتی و توزیعی را کسب می‌نمایند.

ضرورت و اهمیت:

نظر به تعدد فعالیتهای تولیدی و خدماتی در سطح کشور و همچنین نبود افراد متخصص در سطح کاردانی و تکنسین در این زمینه، نیاز شدید به این بخش از نیروی انسانی در سطح کارخانجات، کارگاه‌ها و صنایع و خدمات کشور آشکار می‌باشد. از سوی دیگر در بسیاری از موارد شاهد بکارگیری نیروی کارشناس در حوزه هایی می‌باشیم که کارдан به راحتی قادر به عرضه خدمات علمی و عملی در آن می‌باشد و عدم حضور کاردان باعث ایجاد یک خلاء بزرگ بین نیروهای مهندس و کارگری و گاهها "بروز مشکلاتی در محیط‌های کسب و کار" گشته است.



قابلیت‌ها و مهارت‌های مشترک فارغ‌التحصیلان:

الف - گزارش توصیی و مستند سازی

ب - ارائه گزارش نتایج کار و جریان فعالیت‌ها (Presentation)

ب - انجام کار گروهی

ت - طبقه‌بندی و بردازش اطلاعات

ث - بهره‌گیری از رایانه

ج - برقراری ارتباط موتور در محیط کار

ج - سازماندهی و اداره کردن افراد تحت سرپرستی و آموزش آنها

ح - خودآموزی و یادگیری مستمر در راستای بالندگی شغلی

خ - ایجاد کسب و کارهای کوچک و کارآفرینی

د - رعایت اخلاق حرفه‌ای و تنظیم رفتار سازمانی

ذ - اجرای ازامات بهداشت، ایمنی و محیط زیست (HSE)

ر - تفکر نقادانه و اقتضایی

ز - خلاقیت و نوآوری

قابلیت‌ها و مهارت‌های حرفه‌ای فارغ‌التحصیلان:

- اداره واحدهای صنفی تولیدی ، خدمات فنی ، خدماتی و توزیعی

- شناخت و بکارگیری مفاد قوانین و مقررات مربوط به کسب و کار

- انتقال مهارت‌های کسب و کاریه افراد تحت سرپرستی

- تاسیس و راه اندازی واحدهای کوچک کسب و کار

- شناسایی نیازهای مطلوب مشتریان و تامین آنها

- امور خرید و فروش در سازمانهای دولتی و غیر دولتی

- انجام کار با رایانه و یه کارگیری آن در محیط‌های کسب و کار

مشاغل قابل احراز:

- کاردان کسب و کار در بخش‌های بازرگانی ، بازاریابی ، منابع انسانی ، واحد های برنامه ریزی بازاریابی ، واحد های پشتیبانی فروش و واحد های لجستیک سازمانها

- متصدی واحد ارتباط با مشتریان (CRM) در واحدهای کسب و کار

ضوابط و شرایط پذیرش دانشجو: (رشته تحصیلی دیپلم - گواهی سلامت...):

- داشتن دیپلم سه ساله فنی و حرفه‌ای و کار دانش ، دیپلم ریاضی فیزیک و علوم تجربی نظام جدید و قدیم.

- سایر دیپلمه ها

- احراز شرایط عمومی تحصیل در نظام آموزش عالی کشور



طول و ساختار دوره :

دوره کارداری حرفه‌ای مبتنی بر نظام واحدی و مشکل از مجموعه‌ای از دروس نظری و مهارتی است و با توجه به قابلیت‌ها و مهارت‌های مشترک و حرفه‌ای به ۲ بخش «آموزش در مرکز مجری» و «آموزش در محیط کار» تقسیم می‌شود. مجموع واحدهای هر دوره بین ۶۸ تا ۷۲ واحد و مجموع ساعت آن ۱۷۵۰ تا ۲۱۰۰ ساعت می‌باشد که در طول حداقل ۲ و حداکثر ۳ سال قابل اجرا است. این دوره به دو روش نیمسالی و پودمانی اجرا می‌شود.

۱. آموزش در مرکز مجری :

بخش آموزش در مرکز مجری شامل ۶۲ تا ۶۷ واحد، معادل ۱۲۵۰ تا ۱۵۵۰ ساعت است. هر واحد نظری معادل ۱۶ ساعت، هر واحد آزمایشگاهی معادل ۲۲ ساعت، هر واحد کارگاهی و پروژه معادل ۴۸ ساعت است. در موارد خاص دروس آزمایشگاهی و کارگاهی یک واحد را می‌توان به ترتیب ۴۸ و ۶۴ ساعت در نظر گرفت.

۲. آموزش در محیط کار:

این بخش از آموزش عبارت است از مجموعه فعالیت‌هایی که دانشجو به منظور تسلط عملی و درک کاربردی از آموخته‌های خود در آغاز، حین و پایان دوره تحصیلی، در محیط کار واقعی انجام می‌دهد. این بخش شامل یک درس کاربینی و ۴ درس کارورزی در مجموع به میزان ۵ واحد، معادل ۵۱۲ ساعت است. هر واحد کاربینی معادل ۳۲ ساعت و هر واحد کارورزی معادل ۱۲۰ ساعت می‌باشد.

جدول مقایسه‌ای جهت گیری نظری و مهارتی دروس بر حسب ساعت (بدون احتساب دروس عمومی) :

نوع درس	جمع ساعت	درصد	درصد استاندارد
نظری	۷۰۴	٪۴۲	۴۰
مهارتی	۹۷۶	٪۵۸	۶۰
جمع	۱۶۸۰	۱۰۰	



جدول استاندارد تعداد واحدهای درسی:

برنامه مورد نظر	استاندارد(تعداد واحد)	دروس
۱۱	۱۱	عمومی (مصوب شورای عالی انقلاب فرهنگی)
۱	۱	عمومی (مصوب مجلس شورای اسلامی)
۸	۸	مهارت های مشترک
۱۰	۵-۱۰	پایه
۱۵	۱۴-۲۰	*اصلی
۲۱	۲۰-۲۸	*شخصی
-	حداکثر ۶ واحد از دروس شخصی برای هر "گروه درس"	"گروه درس" اختیاری (درصورت لزوم)
۱	۱	کاربینی
۲	۲	کارورزی ۱
۲	۲	کارورزی ۲
۷۱	۶۸-۷۲	جمع کل

* از مجموع دروس اصلی و شخصی حداقل ۱۰ واحد باید به صورت عملی تعریف شود دروس عملی شامل آزمایشگاه، کارگاه و هرزوze است.



فصل دوم

جداول دروس



جدول دروس عمومی:

ساعت			تعداد واحد	نام درس	شماره درس	ردیف
جمع	عملی	نظری				
۴۸	-	۴۸	۳	فارسی		۱
۴۸	-	۴۸	۳	زبان خارجی		۲
۲۲	-	۲۲	۲	یک درس از گروه درس «مبانی نظری اسلام» ^۱		۳
۲۲	-	۲۲	۲	یک درس از گروه درس «اخلاق و تربیت اسلامی» ^۲		۴
۲۲	۲۲	-	۱	تربیت بدنی ۱		۵
۱۶	-	۱۶	۱	جمعیت و تنظیم خانواده ^۳		۶
۲۰۸	۳۲	۱۷۶	۱۲	جمع		

۱. گروه درس «مبانی نظری اسلام» شامل ۴ درس (۱- آندیشه اسلامی (۱) ۲- آندیشه اسلامی (۲) ۳- انسان در اسلام ۴- حقوق اجتماعی - سیاسی در اسلام) مطابق مصوبه جلسه ۵۴۲ شورای عالی انقلاب فرهنگی است.
۲. گروه درس «اخلاق و تربیت اسلامی» شامل ۵ درس (۱- فلسفه اخلاق - ۲- اخلاق اسلامی ۳- آئین زندگی ۴- عرفان عملی اسلام) مطابق مصوبه جلسه ۵۴۲ شورای عالی انقلاب فرهنگی و ۵- درس آشتیابی با دفاع مقدس مصوب جلسه ۷۷۷ مورخ ۱۳۸۹/۱۱/۹ شورای برنامه ریزی آموزش عالی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری است.
۳. این درس بر اساس مصوبه جلسه ۸۲۳ مورخ ۱۳۹۱/۱۲/۶ شورای برنامه ریزی آموزشی عالی با عنوان دانش خانواده و جمعیت به ارزش ۲ واحد از نیمسال اول سال تحصیلی ۹۳-۹۴ قابلیت اجرا دارد.
- * دانشجویان اقلیت های دینی می توانند دروس موردنظر خود را بدون هیچ محدودیتی از بین کلیه دروس معارف اسلامی انتخاب کرده و پذیرانند. (مطابق مصوبه جلسه ۵۴۲ شورای عالی انقلاب فرهنگی است)
- ** دروس ردیفهای ۱ و ۲ باید در دو جلسه ۱/۵ ساعته در ۱۶ هفته تدریس شود.



دوره کارداری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

جدول دروس پیش نیاز (در صورت لزوم برای دارندگان دیپلم های غیر مرتبط):

ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت	جمع	نظری	عملی	جمع
۱		زبان	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲
۲		ریاضی	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲
		جمع	۴	۶۴	-	-	۶۴	۶۴

* سرفصل دروس پیش نیاز ضمیمه برنامه درسی است. ازانه تعداد واحد دروس پیش نیاز (سقف واحد) بر اساس خواص دانشگاه جامع علمی - کاربردی تعیین می شود.

جدول دروس مهارت های مشترک:

ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت	جمع	نظری	عملی	جمع	ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت	جمع	نظری	عملی	جمع	ردیف	شماره درس	نام درس	
۱		اخلاق حرفه ای	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲	۲	-	-	۳۲	-	۳۲	-	۳۲	-	۲	-	-	۳۲
۲		خدمات الکترونیک	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲	۲	-	-	۳۲	-	۳۲	-	۳۲	-	۲	-	-	۳۲
۳		کاربرد فناوری اطلاعات و ارتباطات	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲	۲	-	-	۳۲	-	۳۲	-	۳۲	-	۲	-	-	۳۲
۴		مهارت ها و قوانین کسب و کار	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲	۲	-	-	۳۲	-	۳۲	-	۳۲	-	۲	-	-	۳۲
		جمع	۸	۱۲۸	-	-	۱۲۸	۱۲۸													۱۲۸

جدول دروس پایه:

ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت	جمع	نظری	عملی	جمع	ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت	جمع	نظری	عملی	جمع	ردیف	شماره درس	نام درس	
۱		اصول علم اقتصاد	۳	۴۸	-	-	۴۸	۴۸	۲	-	-	۴۸	-	۴۸	-	۴۸	-	۲	-	-	۴۸
۲		اصول حسابداری	۲	۴۸	-	-	۴۸	۴۸	۲	-	-	۴۸	-	۴۸	-	۴۸	-	۲	-	-	۴۸
۳		کسب و کار از دیدگاه اسلام	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲	۲	-	-	۳۲	-	۳۲	-	۳۲	-	۲	-	-	۳۲
۴		آمار	۲	۳۲	-	-	۳۲	۳۲	۲	-	-	۳۲	-	۳۲	-	۳۲	-	۲	-	-	۳۲
		جمع	۱۰	۱۶۰	-	-	۱۶۰	۱۶۰													۱۶۰



دوره کار دانی حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

جدول دروس اصلی:

ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت			ردیف	ردیف
				نظری	عملی	جمع		
۱		قوانين و مقررات عمومی	۳	-	۴۸	۴۸	-	-
۲		قانون نظام صنفی و اینین نامه های اجرایی آن	۳	-	۴۸	۴۸	-	-
۳		قوانين و مقررات ایمنی و بهداشتی در واحدهای صنفی	۳	-	۴۸	۴۸	-	-
۴		مقررات استاندارد و کنترل کیفیت	۲	-	۳۲	۳۲	-	-
۵		مبانی سازمان و مدیریت	۲	-	۳۲	۳۲	-	-
۶		مشتری مداری	۲	-	۳۲	۳۲	-	-
-		جمع	۱۵	-	۲۴۰	۲۴۰	-	-

جدول دروس تخصصی:

ردیف	شماره درس	نام درس	تعداد واحد	ساعت			ردیف	ردیف
				نظری	عملی	جمع		
۱		زبان تخصصی	۲	-	۳۲	۳۲	-	-
۲		سرپرستی واحدهای کسب و کار	۲	۱۶	۴۸	۶۴	-	-
۳		مدیریت بازاریابی	۲	۱۶	۴۸	۶۴	-	-
۴		فنون فروش	۲	۱۶	۴۸	۶۴	-	-
۵		خرید و فروش الکترونیکی	۳	۱۶	۶۴	۸۰	-	-
۶		برنامه ریزی و طراحی کسب و کار	۱	-	۶۴	۶۴	-	-
۷		طراحی و چیدمان فروشگاه	۳	۱۶	۹۶	۱۱۲	-	-
۸		اصول و مبانی زنجیره تامین	۲	-	۳۲	۳۲	-	-
۹		نقش و جایگاه واحدهای صنفی کوچک و منوسط	۲	-	۳۲	۳۲	-	-
۱۰		پروژه	۲	-	۹۶	۹۶	-	-
۱۱		جمع	۲۱	-	۴۶۸	۶۴۴	-	-



جدول دروس آموزش در محیط کار:

زمان اجرا	تعداد واحد		نام دوره	ردیف
	ساعت	واحد		
ابتدای دوره (از ثبت نام دانشجو تا پیش از پایان نیمسال اول)	۳۲	۱	کاربینی (بازدید)	۱
پایان نیمسال دوم	۲۴۰	۲	کارورزی ۱	۲
پایان دوره	۲۴۰	۲	کارورزی ۲	۳



دوره کار دانی حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

جدول ترم بندی (پیشنهادی) :

ترم اول

پیش‌نیاز	ساعت			تعداد واحد	نام درس
	جمع	عملی	نظری		
-	۳۲	۳۲	-	۱	کاربینی
-	۳۲	-	۳۲	۲	آمار
-	۴۸	-	۴۸	۳	اصول حسابداری
-	۴۸	-	۴۸	۳	اصول علم اقتصاد
-	۳۲	-	۳۲	۲	کسب و کار از دیدگاه اسلام
-	۳۲	-	۳۲	۲	مشتری مداری
-	۳۲	-	۳۲	۲	مبانی سازمان و مدیریت
-	۴۸	-	۴۸	۳	فارسی
-	۲۰۴	۳۲	۲۷۲	۱۸	جمع

ترم دوم

پیش‌نیاز	ساعت			تعداد واحد	نام درس
	جمع	عملی	نظری		
-	۴۸	-	۴۸	۳	قوانين و مقررات عمومی
-	۴۸	-	۴۸	۳	قانون نظام صنفی و آینین نامه های اجرایی آن
-	۴۸	-	۴۸	۳	قوانين ایمنی و بهداشتی در واحدهای صنفی
-	۳۲	-	۳۲	۲	مقررات استاندارد و کنترل کیفیت
اصل علم اقتصاد	۶۴	۴۸	۱۶	۲	مدیریت بازاریابی
-	۳۲	-	۳۲	۲	مهارت ها و قوانین کسب و کار
-	۴۸	-	۴۸	۳	زبان خارجی
-	۲۴۰	۲۴۰	-	۲	کارورزی (۱)
-	۵۶۰	۲۸۸	۲۷۲	۲۰	جمع



ترم سوم

پیش‌نیاز	ساعت			تعداد واحد	نام درس
	جمع	عملی	نظری		
مهارت‌ها و قوانین کسب و کار	۶۴	۶۴	-	۱	برنامه ریزی و طراحی کسب و کار
-	۳۲	-	۳۲	۲	یک درس از گروه درس «مبانی نظری اسلام»
-	۳۲	-	۳۲	۲	یک درس از گروه درس «اخلاق و تربیت اسلامی»
-	۳۲	-	۳۲	۲	نفس و جایگاه واحدهای صنفی کوچک و متوسط
مبانی سازمان و مدیریت	۶۴	۴۸	۱۶	۲	سرپرستی واحدهای کسب و کار
-	۳۲	-	۳۲	۲	اصول و مبانی زنجیره تأمین
-	۳۲	-	۳۲	۲	کاربرد فناوری اطلاعات و ارتباطات
-	۳۲	-	۳۲	۲	خدمات الکترونیک
-	۲۲۰	۱۱۲	۲۰۸	۱۵	جمع



ترم چهارم

پیش‌نیاز	ساعت			تعداد واحد	نام درس
	جمع	عملی	نظری		
کاربرد فناوری اطلاعات در ارتباطات	۸۰	۶۴	۱۶	۳	خرید و فروش الکترونیکی
مدیریت بازاریابی	۶۴	۴۸	۱۶	۲	فنون فروش
- مدیریت بازاریابی	۱۱۲	۹۶	۱۶	۳	طراحی و چیدمان فروشگاه
-	۳۲	-	۳۲	۲	اخلاق حرفه‌ای
-	۱۶	-	۱۶	۱	جمعیت و تنظیم خانواده
-	۳۲	۳۲	-	۱	تربیت بدنی ۱
-	۹۶	۹۶	-	۲	پرورش
-	۲۴۰	۲۴۰	-	۲	کارورزی (۲)
	۷۶۸	۶۷۲	۹۶	۱۶	جمع



دوره کارداری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

مشخصات پودمان‌ها

پودمان پیش‌نیاز	پیش‌نیاز	ساعت			تعداد واحد	نام درس	نام پودمان
		جمع	عملی	نظری			
-	-	۲۲	۲۲	-	۱	کاربری	مبانی کسب و کار
	-	۳۲	-	۳۲	۲	آمار	
	-	۴۸	-	۴۸	۳	اصول حسابداری	
	-	۴۸	-	۴۸	۳	اصول علم اقتصاد	
	-	۳۲	-	۳۲	۲	کسب و کار از دیدگاه اسلام	
	-	۳۲	-	۳۲	۲	مشتری مداری	
-	-	۴۸	-	۴۸	۳	قوانين و مقررات عمومی	قوانين و مقررات صنفی
	-	۴۸	-	۴۸	۳	قانون نظام صنفی و آینین نامه های اجرایی آن	
	-	۴۸	-	۴۸	۳	قوانين و مقررات ایمنی و بهداشت در واحدهای صنفی	
	-	۳۲	-	۳۲	۲	مقررات استاندارد و کنترل کیفیت	
مبانی کسب و کار	-	۲۴۰	۲۴۰	-	۲	کارورزی ۱	کاردرمحیط (۱)
	-	۲۲	-	۲۲	۲	مبانی سازمان و مدیریت	
	مهارتها و قوانین کسب و کار	۶۴	۶۴	-	۱	برنامه ریزی و طراحی کسب و کار	
	-	۳۲	-	۳۲	۲	نقش و جایگاه واحدهای صنفی	
	زبان خارجی	۳۲	-	۳۲	۲	کوچک و متوسط زبان تخصصی	
	مبانی سازمان و مدیریت	۶۴	۶۴	۱۶	۲	سرپرستی واحدهای کسب و کار	
	-	۳۲	-	۳۲	۲	اصول و مبانی زنجیره تأمین	
بازاریابی	اصول علم اقتصاد	۶۴	۶۴	۱۶	۲	مدیریت بازاریابی	فروش
	کاربرد فناوری اطلاعات و ارتباطات	۸۰	۶۴	۱۶	۳	خرید و فروش الکترونیکی	
	مدیریت بازاریابی	۶۴	۶۴	۱۶	۲	فنون فروش	
	مدیریت بازاریابی	۱۱۲	۹۶	۱۶	۳	طراحی و چیدمان فروشگاه	
-	-	۹۶	۹۶	-	۲	پروردگار	کاردرمحیط (۲)
	-	۲۴۰	۲۴۰	-	۲	کارورزی ۲	
	-	۲۴۰	۲۴۰	-	۲	کاردرمحیط	

*** مجموع ساعت آموزشی هر پودمان ۱۶۰ تا ۴۸۰ ساعت است.

*** تعداد پودمان‌های هر دوره با احتساب پودمانهای کار در محیط، ۶ تا ۹ پودمان است.



دوره کاردادی حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

* دروس عمومی و مهارت‌های مشترک به ارزش ۲۰ واحد بر اساس محدوده زمانی تعریف شده برای هر پودمان (بین ۱۶۰ تا ۴۸۰ ساعت) در پودمان‌های پایه و تخصصی در قالب جدول نحوه اجرای پودمان‌ها ارائه می‌شود.





جدول نحوه اجرای بودمان های آموزشی دوره کارداری حرفه ای مدیریت کسب و کار

توضیحات	نام درس	۸ هفته اول	۸ هفته دوم	تعداد ساعت	واحد نظری عملی	تعداد واحد نظری عملی	تعداد ساعت	واحد نظری عملی	تعداد واحد نظری عملی
کاربری	-	۱	-	۳۲	-	-	۳۲	-	-
آمار	-	۲	-	۳۲	-	-	۳۲	-	-
اصول حسابداری	-	۲	-	۴۸	-	-	۴۸	-	-
اصول علم اقتصاد	-	۳	-	۴۸	-	-	۴۸	-	-
کسب و کار از دیدگاه اسلام	-	۲	-	۳۲	-	-	۳۲	-	-
مشتری مداری	-	۲	-	۳۲	-	-	۳۲	-	-

نام بودمان: مبانی کسب و کار
تعداد واحد: ۱۲ ساعت کل بودمان: ۲۲۴
نام بودمان: پیش‌بازار -
تعداد واحد: ۱۳ ساعت کل بودمان: ۲۲۴
نام بودمان: ارائه دروس عمومی:
 وجود ندارد: وجود طرد:
 وجود درس: ۲ تعداد واحد: ۴
تعداد درس: ۲ تعداد واحد: ۴

توضیحات	نام درس	۸ هفته اول	۸ هفته دوم	تعداد ساعت	واحد نظری عملی	تعداد واحد نظری عملی	تعداد ساعت	واحد نظری عملی	تعداد واحد نظری عملی
فرانشیز و مقررات عمومی	-	۳	۴۸	۴۸	-	-	۴۸	-	-
قانون نظام صنفی و آینین نامه های اجرائی آن	-	۳	۴۸	-	-	-	۴۸	-	-
قانون و مقررات اینصی و پیوپاشت در واحدهای صنفی	-	۳	۴۸	-	-	-	۴۸	-	-
مقررات استاندارد و کنترل کیفیت	-	۲	۳۲	-	-	-	۳۲	-	-

نام بودمان: قوانین و مقررات صنفی
تعداد واحد: ۱۱ ساعت کل بودمان: ۱۷۶
نام بودمان: پیش‌بازار -
تعداد واحد: ۱۲ ساعت کل بودمان: ۱۷۶
نام بودمان: ارائه دروس عمومی و مهارتی های مشترک:
 وجود ندارد: وجود طرد:
 وجود درس: ۲ تعداد واحد: ۴
تعداد درس: ۲ تعداد واحد: ۴



توضیحات	ساعت	تعداد	۸ هفته اول	۸ هفته دوم	نام درس
	عملی	نظری	واحد	واحد	کارورزی
-	۲۴.	-	۲	۲	کارورزی
-	-	-	-	-	۱

نام بودمان: کار در محیط نمدادرد: ۳ ساعت کل بودمان: ۳۶۰	نام بودمان: کار در محیط نمدادرد: ۳ ساعت کل بودمان: ۳۶۰
نام بودمان بهش نیاز: -	نام بودمان بهش نیاز: -
مسکان از آنچه دروس عمومی و مهارتی های مشترک وجود ندارد: <input type="checkbox"/>	مسکان از آنچه دروس عمومی و مهارتی های مشترک وجود ندارد: <input checked="" type="checkbox"/>
وجود ندارد: <input type="checkbox"/>	وجود ندارد: <input checked="" type="checkbox"/>
نمدادرد درس: ۳	نمدادرد درس: ۳
نمدادرد واحد: ۴	نمدادرد واحد: ۴



نام درس	۸ هفته اول	۸ هفته دوم		
توفیخان	ساعت عملی	تعداد واحد	تعداد نظری	ساعت عملی
مبانی سازمان و مدیریت	-	۲۳	۲	-
برنامه ریزی و طراحی کسب و کار	-	۶۴	۱	-
نقش و جایگاه واحدهای صنعتی کوچک و متوسط	-	۲۲	۲	-
رمان تخصصی	-	۲۲	۲	-
سرپرستی واحدهای کسب و کار	-	۴۸	۲	۱۶
اصول و مبانی زنجیره تامین	-	۲۲	۲	-
مدیریت بازاریابی	-	۴۸	۲	۱۶

نام بودمان: بازاریابی	ساعت کل بودمان: ۳۳
تعداد واحد: ۱۲	ساعت کل بودمان: ۳۳
نام بودمان: پیش‌نیاز	
امکان ارائه دروس عمومی و مهارتی های مشترک:	
وجود ندارد: <input type="checkbox"/>	
وجود طارد: <input checked="" type="checkbox"/>	
گرانیت درس ربان خارجی الزامی است	
تعداد درس: ۱	تعداد واحد: ۱۲
تعداد واحد: ۱	تعداد واحد: ۱

نام درس	۸ هفته اول	۸ هفته دوم		
توفیخان	ساعت عملی	تعداد واحد	ساعت نظری	تعداد
مدیریت بازاریابی	-	۴۸	-	۴۸
خرید و فروش الکترونیکی	-	۶۴	۳	۶۴
فنون فروش	-	۴۸	۳	۴۸
طراحی و چیدمان فروشگاه	-	۶۴	۳	۶۴
اصول و مبانی زنجیره تامین	-	۳۳	۲	۳۳



توضیحات	ساعت واحد	تعداد	۸ هفته دوم	۸ هفته اول	نام درس
-	۲۶۰	۲	-	کار روزی ۲	

نام بودمان: کار در محیط ا
تعداد واحد: ۲ ساعت کل بودمان: ۲۴۰
نام بودمان پیش نیاز:
امکان ارائه دروس عمومی و مهارتی های مشترک:
<input type="checkbox"/> وجود ندارد.
<input checked="" type="checkbox"/> وجود دارد.
تعداد درسن: ۲ تعداد واحد: ۴



فصل سوم

سرفصل دروس، ریز محتوا و استانداردهای آموزشی
(آموزش در مرکز مجری)



عملی	نظری		نام درس: اصول علم اقتصاد پیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد
-	۳	واحد	
-	۴۸	ساعت	

الف: هدف درس: هدف از مجموعه دروس اقتصاد خرد و اقتصاد کلان عبارتست از آموزش تحلیلهای اقتصادی در سطحهای خرد و کلان در جارچوب ضوابط واحدهای اسلامی با الهام از جهانیتی این مکتب. در تهیه فهرست مطالب این درس سعی شده است که یک ارتباط و پیوند منطقی میان تحلیلهای عملی اقتصادی و ارزشها و بینشها مکتبی اسلام برقرار گردد.

ب: سو فصل آموزشی:

ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا		(ساعت)	زنان آموزش
	ریز محتوا	رئوس مطالب		
۱	معرفی جهان بینی اسلامی - تعریف علم اقتصاد - جهان بینی اسلامی و تاثیر آن بر فتاوهای اقتصادی - ارتباط علم اقتصاد با سایر علوم - نقش اقتصاد دانان دریک جامعه - تعریف اقتصاد خرد و کلان - قوانین طبیعی علم اقتصاد - تفکیک تحلیلهای میکرو اقتصادی از تحلیلهای ماکرو اقتصادی	مقدمه	۴	-
۲	منحنی امکانات تولید - طرح سوالات اساسی در علم اقتصاد ۱- چه کالاهایی تولید شوند؟ - چگونه کالا تولید شود؟ - چگونه کالاهای تولید شده توزیع شوند؟	مسائل اقتصادی	۵	-
۳	حقوق اقتصادی (حق مالکیت) و جریان فعالیتهای اقتصادی در بخش‌های عمومی و خصوصی جامعه - مالکیت در اسلام - اقسام مالکیت - بازار و بیت المال و نقش آنها در ارتباط با سوالات اساسی در علم اقتصاد	حقوق اقتصادی	۴	-
۴	تعريف تقاضا - منحنی تقاضای فرد برای یک کالا - عوامل موثر در تقاضا - انتقال منحنی تقاضا - تولید کالا و خدمات - تعریف عرضه - منحنی عرضه - عوامل موثر بر عرضه - انتقال منحنی عرضه - تعریف بازار در اقتصاد سرمایه داری در اسلام - تعادل در بازار - بررسی ارزش از نقطه نظر تقاضا - کردار مصرف کننده	عرضه و تقاضا	۷	-
۵	تعريف کالا در نظام سرمایه داری در اسلام - مفهوم مطلوبیت - مطلوبیت کل و مطلوبیت نهایی - اصل نزولی بودن مطلوبیت نهایی در دونظام سرمایه داری و اسلامی - منحنی بین تفاوتی نرخ نهایی جانشینی - درآمد مصرف کننده و خط بودجه - تعادل مصرف کننده - ارتباط منحنی تقاضا و مطلوبیت	مطلوبیت و منحنی های بین تفاوتی	۷	-
۶	تعريف کار تولیدی و کار خدماتی در نظام سرمایه داری و اسلامی	سازمانهای تولیدی و شیوه های مختلف تولید	۳	-



-	۷	تعریف تابع تولید- قانون بازده نزولی- منحنی های تولید کل - تولید متوسط و تولید نهایی - تکنولوژی نهایی- تکنولوژی و عوامل تولید- منحنی تولید بکسان و سطح تولید- ویژگیهای منحنی تولید بکسان	تابع تولید	۷
-	۶	تعریف انواع هزینه- منحنی هزینه های کل- متوسط ولهای- منحنی هزینه های ثابت و متغیر- ارتباط هزینه نهایی با هزینه متوسط - نقطه سر به سر - ترکیب بهینه عوامل تولید	هزینه	۸
-	۵	قیمت گذاری عوامل تولید- ارزش تولید نهایی و تقاضا برای عوامل تولید- سهم نیروی انسانی در تولید به عنوان دستمزد یا پختنی از سود حاصله	سهم عوامل تولید	۹

ج: منبع درسی:

- ۱- دهقانی، علی. اقتصاد خرد
- ۲- نقوی، مهدی. اصول علم اقتصاد. جلد ۱
- ۳- سجادی، حسن- سوالاتوره، دومینیک. تئوری سایل اقتصاد خرد. نشری

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: اصول علم اقتصاد

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای اقتصاد یا مدیریت

۲- مساحت، تجهیزات و وسائل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، تمرین و تکرار



دوره کارداری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

عملی	نظری		نام درس: اصول حسابداری پیش نیاز/هم نیاز: ندارد			
-	۳	واحد				
-	۴۸	ساعت				
الف: هدف درس: هدف اصلی آشنایی دانشجویان با مفاهیم حسابداری و نقش آن در تهیه اطلاعات مفید درمورد سازمانهای اقتصادی است						
ب: سر فصل آموزشی:						
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)	عملی	نظری
۱	اصول و طرز عمل حسابداری					
۲	مراحل مختلف حسابداری					
۳	تکمیل مراحل مختلف حسابداری					
۴	حسابداری کالا و معاملات صندوق					
۵	تهیه گزارشات دوره‌ای					
۶	دیون و مطالبات					
۷	موجودی کالا					
۸	پیش پرداختهای هزینه، پیش دریافت‌های درآمد و هزینه‌ها و درآمدهای ثبت نشده					
۹	دارایی‌های ثابت و دارایی‌های غیر مادی					
ج: منبع درسی:						
حیدری، ناصر و حیدری زاده، محمد مهدی. آشنایی با اصول حسابداری و مقدمات هزینه یابی. تهران: کترش علوم پایه، ۱۳۸۳.						
نظری، رضا. حسابداری موجودی مواد و کالا. تهران: مرکز تحقیقات حسابداری و حسابرسی سازمان حسابرسی، ۱۳۷۷.						



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: اصول حسابداری

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس حسابداری یا مدیریت مالی

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای و تمرین و تکرار

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



عملی	نظری		نام درس: کسب و کار از دیدگاه اسلام پیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد
-	۲	واحد	
-	۳۲	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا ساختن دانشجویان با قوانین و احکام اسلامی مربوط به کسب و کار			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	ریز محتوا	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری		
-	۲	جایگاه و اهمیت کسب و کار در اسلام	۱
-	۲	آداب کسب	۲
-	۲	انواع کسب های واجب حرام، مستحب، مکروه و مباح	۳
-	۶	احکام عمومی درآمدها امور پسندیده و ناپسند- مکروه، حلال و حرام در عرصه فعالیتهای اقتصادی - کسب درآمد به وسیله محرمات	۴
-	۶	احکام معاملات شرایط فروشنده و خریدار - شرایط کالا و عوض آن - کم فروشی و گران فروشی - اختکار- ربا و مضاربه- نقد و نسبه و قرض - رضایت طرفین	۵
-	۴	احکام و شرایط معامله سلف، عقد قرارداد، شرایط فسخ معامله‌هف غش و کلاه گذاری و خیانت و تقلب	۶
-	۲	احکام مزايدة ، مناقصه و قرعه	۷
-	۴	احکام معامله با فرقه های گوناگون	۸
-	۲	احکام صلح ، اجاره ، رهن، سرقالی، وکالت، جماله، حواله، ضامن و کفالت	۹
-	۲	احکام کار و کارگر	۱۰



ج: منبع درسی:

شیخ الصادق، تلخیص مکاسب محرمہ مترجم: مسلم قلی بور گیلانی، انتشارات قدس، ۱۳۸۴.
 حسینی فاضل، سید مرتضی، احکام مالی، انتشارات تحصیل، ۱۳۸۳.
 فاضل هرنندی، محی الدین، ترجمه و شرح المکاسب، قم: بوستان اکتاب، ۱۳۸۴.
 حیدری تراقی، علی محمد، آیین تجارت از دیدگاه اسلام، قم: مهدی تراقی، ۱۳۸۲.
 مدرسی، محمد تقی، احکام عمومی عقود و قراردادها، مترجم سید یاسر قزوینی حائری، قم: صحیان الحسین، ۱۳۷۸.
 خیانی، کرمائی، محمد رضا، احکام اصناف، انتشارات نورالسجاد، ۱۳۸۳.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: کسب و کار از دیدگاه اسلام

۱- ویژگی‌های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای اقتصاد آشنایه اقتصاد اسلامی و علوم اسلامی

۲- مساحت، تجهیزات و وسائل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای،

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



عملی	نظری		نام درس: آمار پیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد
-	۲	واحد	
-	۳۲	ساعت	
الف: هدف درس: هدف از این درس آشنا ساختن دانشجویان با مبانی و روش‌های آماری است که در پژوهش‌های کاربردی مورد استفاده فرار می‌گیرد.			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	ریز محتوا
-	۳	تعریف علم آمار- آمار توصیفی- آمار استنباطی- آشنایی با مفاهیم آماری از قبیل جامعه ، جامعه محدود و غیر محدود، نمونه و ...	کلیات علم آمار
-	۵	مفهوم و کاربرد زیگما مقدمه‌ای بر نمونه گیری توزیع‌های فراوانی- نحوه ساختن توزیع‌های فراوانی- توزیع‌های فراوانی کیفی نمودارهای آماری- هیستوگرام- پلی گن- نمودار فراوانی تجمعی- نمودار میله‌ای- ستونی و دایره‌ای- نمودار سریهای زمانی	روش‌های جمع آوری اطلاعات آماری و توزیع‌های فراوانی
-	۷	شخصهای مرکزی؛ میانه، مد، میانگین گشتاورهای مرتبه دوم و روابط آنها شخصهای پراکندگی؛ دامنه، انحراف متوسط، واریانس، انحراف معیار شخصهای چولگی و کشیدگی	اندازه گیری شخصهای مرکزی و پراکندگی، چولگی و کشیدگی
-	۷	مفهوم و مفهوم احتمال مفاهیم اساسی در احتمالات: آزمایش، پیشامد و فضای نمونه قوانين شمارش و برخی از قوانین احتمالات احتمالات شرطی- استقلال دو پیشامد	بررسی مفاهیم احتمالات
-	۸	مفهوم متغیر تصادفی گسته وتابع احتمال گسته - چند توزیع احتمال گسته (یکنواخت، برنولی، دو جمله‌ای، بواسون، هندسی، پاسکال، فوق هندسی و چند جمله‌ای) مفهوم متغیر تصادفی پیوسته وتابع چگالی- چند توزیع احتمال پیوسته (نرمال، نرمال استاندارد، نمایی، ارلانگ و گاما)	توزیع‌های احتمال
-	۲	کاربرد آمار در بهبود عملکرده شغلی	۶



ج: منبع درسی:

ووناکات، تاس، اج و ووناکات، رانلدجی. آمار مقدماتی. ترجمه محمد رضا مشکاتی. تهران: مرکز نشر دانشگاهی، ۱۳۶۷.

آذر، عادل و مومنی، منصور. آمار و کاربرد آن در مدیریت. تهران: سمت، ۱۳۷۸.

مهرناز، هوشنگ. روش‌های آماری در علوم رفتاری. انتشارات دانشگاه شیراز، ۱۳۵۱.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: آمار

۱- ویژگی‌های مدرس: (درجه علمی - سوابق شخصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس با دکترای آمار

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه‌ای، تمرین و تکرار

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



عملی	نظری		نام درس: قوانین و مقررات عمومی پیش نیاز / هم‌نیاز: ندارد
-	۳	واحد	
-	۴۸	ساعت	
الف: هدف درس : آشنایی دانشجویان با قوانین و مقررات و بخش‌های موجود در تجارت و کسب و کار			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	
		تعاریف پایه: قانون، لایحه، مصوبه، بخشنامه، دستورالعمل، آئین نامه و مقررات	۱
	۸	کلیات قانون تجارت شخصیت حقیق و حقوقی - ثبت مالکیت تجاری - انواع شرکتهای تجاری، مدنی، سهامی عام و خاص، مستولیت محدود، تضامنی، نسبی، مختلط و تعاونی - ارکان شرکتها: مجمع عمومی، هیأت مدیره، مدیر عامل و بازرگان - اسناد تجاری: انواع سند عادی و رسمی، برات، سفته و چک - مشاغل تجاری: حمل و نقل، دلایی، حق العمل کاری و نمایندگی بازرگانی - قراردادهای بازرگانی: قراردادهای فروش، وثیقه، ودیعه، رهن تجاری و ضمان - ورشکستگی و تصفیه: انواع ور شکستگی، آثار آن، تصفیه شرکت ورشکسته و قرارداد اتفاقی - اقسام عقود و معاملات (عقود لازم، خباری، منجز و معلق) - معاملات تجاری: معاملات اصلی و معاملات تجاری تبعی - قراردادهای تجاری و آئین نامه مخصوص قراردادهای تجاری وزارت بازرگانی - ضوابط و اصول حاکم بر قراردادها	۲
	۲	قانون چک و بانکداری	۳
	۴	قوانين بیمه و حمل و نقل	۴
	۴	قانون مالیات‌های از تنظیم اخهارنامه تا برداخت مالیات	۵
	۴	قانون تعزیرات حکومتی	۶
	۴	قانون تجارت الکترونیکی	۷
	۴	قانون کار و تأمین اجتماعی	۸
ج: منبع درسی:			
منصور، جهانگیر. قانون تجارت. تهران: دیدار، ۱۳۸۴.			
جفره، منوچهر. حقوق بازرگانی. تهران: شهرآشوب، ۱۳۸۴.			
ساعت‌تجیی، یزدی، حسین. قانون تجارت. تهران: مجمع علمی فرهنگی مجدد، ۱۳۸۵.			
مؤسسه کار و تأمین اجتماعی. حقوق کار و تأمین اجتماعی. تهران: ۱۳۸۳.			
والی نژاد، مرتضی. مجموعه مقررات بانکی. تهران: مؤسسه عالی بانکداری ایران، ۱۳۸۲.			
شکوری مقدم، محسن. حقوق تجارت الکترونیکی. تهران: ۱۳۸۴.			
باقرزاده، احمد. تکمیلی بر قانون نظام صنفی. تهران: داور، ۱۳۸۳.			
نوده فراهانی، قاسم. قانون نظام صنفی و آئین نامه های اجرائی. تهران: اوستا فراهانی، ۱۳۸۳.			



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: قوانین و مقررات عمومی

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازرگانی آشنا با قانون تجارت و قانون کار و تامین اجتماعی اثین نامه ها و دستورالعملهای اجرایی آن

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتسی



عملی	نظری		نام درس: قانون نظام صنفی و آئین نامه های اجرایی آن پیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد
-	۳	واحد	
-	۴۸	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا ساختن دانشجویان با قوانین موجود در نظام صنفی ایران و جهان			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	
		الف) کلیات ضرورت نظارت و مراقبت بر بازار تاریخچه شیوه های کنترل بازار در ایران نحوه شکل گیری قانون نظام صنفی کشور اصول حاکم بر قانون نظام صنفی کشور	۱
	۸	ب) متن کامل قانون نظام صنفی کشور مصوب ۱۲۸۲/۱۲/۲۴ (و اصلاحات بعدی) تعاریف فرد صنفی اتحادیه ها جمع امور صنفی شورای اصناف کشور کمیسیون نظارت هیات عالی نظارت تخلفات و جریمه ها سایر مقررات	۲
-	۱۰	آئین نامه ها و دستورالعملهای اجرایی قانون نظام صنفی	۳
ج: منبع درسی: باقرزاده، احمد. نگرشی بر قانون نظام صنفی. تهران: داور، ۱۳۸۳. نوده فراهانی، قاسم. قانون نظام صنفی و آئین نامه های اجرایی. تهران: اوتا فراهانی، ۱۳۸۳. عزیزی، ایرج. آیین رسیدگی به جرایم صنفی در نظام حقوقی ایران. نورآباد مسندی: فریاد کویر، ۱۳۸۳.			



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: قانون نظام صنفی و آئین نامه‌های اجرایی آن

۱- ویژگی‌های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازارگانی آشنا با آئین نامه‌ها و دستورالعملهای اجرایی قانون نظام صنفی کشور

۲- مساحت، تجهیزات و وسائل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه‌ای

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



نظری	عملی		نام درس: قوانین و مقررات ایمنی و بهداشتی در واحدهای صنفی پیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد
-	۳	واحد	
-	۴۸	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا ساختن دانشجویان با مباحث ایمنی و بهداشتی در محیط کسب و کار و قانون کار و تامین اجتماعی در ایران			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	ریز محتوا	زمان آموزش (ساعت)
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	ریز محتوا	نظری عملی
۱	الف) کلیات حقوق کار تاریخچه پیدایش حقوق کار قوانين کار در ایران وظایف و مسئولیتهای وزارت کار و امور اجتماعی		- ۲
۲	قانون کار جمهوری اسلامی ایران تعاریف کلی: کارگر، کارفرما، کارگاه، حق بیمه و غیره قرارداد کار شرایط کارزنان و نوجوانان حافظت و بهداشت کار		- ۸
۳	بازرسی کار و نقش آن در اجرای مقررات قانون کار کمیته‌های حفاظت و بهداشت کار و وظایف و مسئولیتهای آنها مقررات عمومی تامین اجتماعی و بیمه بیکاری آین نامه‌ها و سایر قوانین مربوط به کار و تامین اجتماعی حل اختلاف و مراجع ان		- ۶
۴	مقررات عمومی برای کلیه شاغلین و مقررات و نحوه ایمن کردن محیط کار		- ۲
۵	انواع فرمهای حفاظتی (اجازه کار، اجازه کار و آزمایش، حفاظت از خود، تضمین نامه ایستگاه، کارت حفاظت از خود، کارت حفاظت از دستگاه، کارت احتیاط و کارت اجتناب)		- ۴
ب) مقررات ایمن سازی محیط کار			



-	۶	تبلیغ و تنظیم فرمهای درخواست حفاظت کار نصب و حاصل‌ها و علایم هشداردهنده انجام عملیات ایمن سازی محیط کار و دستگاههای مجاور	۶
-	۴	آشنایی با مقررات مصوب مورد اجرا در واحدهای صنفی	۷

ج: منبع درسی:

کاظمی، بابک. ایمنی و بهداشت کار: حفاظت صنعتی. تهران: پژوهش، ۱۳۸۴.
 مؤسسه کار و تأمین اجتماعی. آیین نامه های حفاظت و بهداشت کار. تهران: مؤسسه کار و تأمین اجتماعی، ۱۳۸۴.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: قوانین و مقررات ایمنی و بهداشتی در واحدهای صنفی	
۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی) - حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای ایمنی و بهداشت آشنا به قانون کار و مقررات ایمن سازی محیط کار ۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره) ۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای ۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتسی	



ردیف	عنوان آموزش (ساعت)	رئوس مطالب و ریز محتوا	کیفیت	
ردیف	عملی	نظری	ریز محتوا	رئوس مطالب
۱	-	-	تاریخچه کیفیت کنترل کیفیت مدیریت کیفیت جامع TQM	الف) کیفیت
۲	-	۴	استاندارد نیروی کار آموزش نیروی انسانی ارگونومی	ب) استانداردهای بین المللی (ISO)
۳	-	۶	استاندارد فرایندها و روش‌های انجام کار	
۴	-	۴	استانداردهای محیط کار 55 ورودش کار آن	
۵	-	۶	استانداردهای تجهیزات و فناوری	
۶	-	۶	نظام های استاندارد جهانی و ملی جوایز کیفیت	
۷	-	۲	آشنایی با موسسات تحقیقات و استاندارد ایران و وظایف و مستولیتهای آن	

ج: منبع درسی:

جلوداری ممقانی، بهرام. استانداردهای ایزو ۹۰۰۰ و کیفیت تکنیک های توین مدیریت. تهران: مؤسسه تحقیقات و آموزش مدیریت، ۱۳۷۹.

سید جوادیان، رضا. مدیریت کیفیت خدمات. تهران: نگاه دانش، ۱۳۸۴.

بوی دل، تام. مدیریت کیفیت جامع. ترجمه گروه مترجمان. تهران: بصیر، ۱۳۸۴.

جعفری، مصطفی و همکاران. مدیریت کیفیت فرآگیر. تهران: مؤسسه خدمات فرهنگی رساد، ۱۳۸۴.

نجومی، منوچهر و همکاران. سنجش سرآمدی عملکرد بنگاه های صنعتی. تهران: مؤسسه انتشارات علمی، ۱۳۸۴.



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: مقررات استاندارد و کنترل کیفیت

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس مهندسی صنایع یا مدیریت صنعتی آشنا به استانداردهای کیفیت

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



نام درس: مبانی سازمان و مدیریت	عملی	نظری	
-	۲	واحد	
-	۳۲	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا کردن دانشجویان با مفاهیم کلی مدیریت در جوامع مختلف و کاربرد اصول مدیریت در رابطه با نیازهای جامعه در جهت خودکفایی و رفع نیازهای مادی و معنوی و با توجه به شرایط موجود از نظر فرهنگی، اجتماعی، مذهبی و اقتصادی			
ب: سر فصل آموزشی:			
زمان آموزش (ساعت)			
			رئوس مطالب و ریز محتوا
			ردیف
			رئوس مطالب
			ریز محتوا
-	۲		۱
-	۲		۲
-	۲		۳
-	۲		۴
-	۳		۵
-	۲		۶
-	۳		۷
-	۲		۸
-	۲		۹
-	۳		۱۰
-	۲		۱۱
-	۲		۱۲
-	۲		۱۳
-	۲		۱۴



ج: منبع درسی:

الوائی، مهدی. مدیریت عمومی . نشر نی. ۱۳۷۴.
رضابیان، علی. مبانی سازمان و مدیریت. سمت. ۱۳۸۰.
پارساپیان، علی و سید محمد اعرابی. مبانی سازمان و مدیریت. دفتر پژوهش‌های فرهنگی

د: استانداردهای آموزشی (شرط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: مبانی سازمان و مدیریت

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس مدیریت

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای،

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



نظری	عملی		نام درس: مشتری مداری پیش نیاز / هم‌نیاز: ندارد
-	۲	واحد	
-	۳۲	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا ساختن دانشجویان با اصول و مفاهیم مشتری مداری و نیازهای متعدد آنها و برقراری ارتباط مناسب با مشتریان درجهت رضایتمندی آنها			
ب: سرفصل آموزشی:			
زمان آموزش (ساعت)			رُؤوس مطالب و ریز محتوا
عملی	نظری		ردیف
		ریز محتوا	
-	۲	دلایل مهم آرائه خدمت به مشتری و اهمیت خدمت در عصر حاضر	۱
-	۳	درک صحیح مشتری، نگرش‌های سنتی به مشتری و نگرش‌های نوین به چایگاه مشتری درک گروه‌های مختلف مشتری از نظر سطح درآمد، تحصیلات، موقعیت اجتماعی، فرهنگی و مذهبی	۲
-	۵	رضایت مشتری، سطوح و پیامدهای رضایت یا عدم رضایت و شاخصهای ارزیابی رضایت نظرسنجی از مشتریان و بی‌گیری سطح رضایت مشتریان از خدمات مشاوره شاخصهای بررسی دیدگاه‌های مشتریان	۳
-	۳	زنگیره خدمت به مشتری، بازخورد مشتری، ایجاد تجربه برای مشتریان	۴
-	۳	کشف مطلوبیتها و نیازمندیهای مشتریان و اصول توسعه خدمات برای نیازها و توقعات مشتریان	۵
-	۲	تعهدات و تضمین‌های خدمت	۶
-	۳	الگوهای برخورده با تیپ‌های مختلف مشتریان	۷
-	۲	شبوه‌های اطلاع رسانی نحوه ارائه خدمات و تحلیل آن	۸
-	۲	ایجاد چشم انداز خدمت به مشتری	۹
--	۲	استفاده از خلاقیت و نوآوری در ایجاد خدمات قابل رقابت با رقبا	۱۰
-	۲	اخذ شکایات، پاسخگویی موثر به شکایات و رسیدگی به بازخورد روزانه از مشتریان	۱۱
-	۲	ترویج فرهنگ و نگرش مشتری مدار و گسترش آن	۱۲
ج: منبع درسی:			
هاپسون، باریه و هسکاران. مدیریت خدمت، فرهنگ مشتری مداری. ترجمه مهدی ابران نژاد پاریزی. تهران: نشر مدیران، ۱۳۸۴.			
کانگ، بی. خدمات مشتری. ترجمه نادر صابری وند. تهران: ورق، ۱۳۸۴.			
بروس، آندی. مشتری مداری. مترجمان: محمد رضا جباری و محمد منتظری. تهران: سارگل، ۱۳۸۳.			
سید جوادیان، رضا. مدیریت کیفیت خدمات. تهران: نگاه دانش، ۱۳۸۴.			



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: مشتری مداری

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای، کار گروهی

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و کار گروهی



دوره کارداری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

عملی	نظری			نام درس: زبان تخصصی پیش نیاز / همنیاز:		
-	۲	واحد				
-	۳۲	ساعت				
الف: هدف درس: آموزش لغات و اصطلاحات و متون متداول در کسب و کار ، جهت استفاده دانشجویان و سرعت بخشنده در ک مطالب و مفاهیم رشته تحصیلی آنان						
ب: سر فصل آموزشی:						
زمان آموزش (ساعت)		رئوس مطالب و ریز محتوا		ردیف		
عملی	نظری	رئوس مطالب	ریز محتوا			
-	۸		خواندن متون تجاری ، بروشورها و متون قراردادها	۱		
-	۲		معرفی کشور و خصوصیات واحدهای صنفی معرفی محل کار ، شغل و خدمات قابل ارائه	۲		
-	۲		خواندن و گفتن آدرس جواب دادن به تلفن	۳		
-	۴	محاوره های رسمی و مکالمات روزمره انگلیسی در سفر (هتل، بلیط، تاکسی، بیمارستان و...)		۴		
-	۸	نوشتن یک نامه تجاری : (opening) متن نامه (Body) جملات پایانی (Closing) چگونگی پاسخ به نامه ها و استعلام ها در خواست تخفیف		۵		
-	۴	عبارات ، جملات و اصطلاحات رایج درامور صنفی و تجاری		۶		
-	۴	نوشتن رزومه و تنظیم کارت ویزیت		۷		
ج: منبع درسی:						
بابایی زکیلی، محمد علی . ۱۳۸۴ English for the Student of Business Administration تهران، سمتف						



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: زبان تخصصی (۱)

۱- ویژگی‌های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای زبان خارجی آشنایی با امور بازارگانی

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره و سایت مناسب آموزش زبان

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه‌ای، تمرین مکاتبات مختلف تجاری و بازارگانی

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



عملی	نظری		نام درس: سرپرستی واحدهای کسب و کار پیش نیاز / هم نیاز: مبانی سازمان و مدیریت
۱	۱	واحد	
۴۸	۱۶	ساعت	الف: هدف درس: آشنایی با واحدهای صنفی و تاثیر آن بر اثر بخشی واحدهای سرپرستان در واحدهای صنفی سرپرستان ب: سر فصل آموزشی:
زمان آموزش (ساعت)			رئوس مطالب و ریز محتوا
عملی	نظری	ریز محتوا	رئوس مطالب
-	۴		تعاریف و مفهوم سرپرست و سرپرستی اختبارات و مستولیتها و وظایف عمومی سرپرستان وظیفه سازماندهی وظیفه برنامه ریزی وظیفه کنترل عملیات وظیفه مدیریت منابع انسانی وظیفه رسیدگی به شکایات وظیفه هدایت و انگیزش افراد تحت سرپرستی
-	۲		ویژگیهای سرپرستی افراد در واحدهای صنفی
-	۲		کسب و کاریه عنوان خدمات عمومی
-	۲	کارکردهای واحدهای صنفی در ارائه خدمات عمومی و نقش دولت در توسعه و ساماندهی واحدهای کسب و کار	۴
-	۲	مدیریت واحدهای صنفی و مردم: مفهوم مصرف کننده و مدیریت مصرف کننده و راهبردهای مشتری گرامی مدیریت روابط کاردر واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۵
-	۲	توسعه کسب و کار با توجه به تغییرات بازار	۶
-	۲	ستجش و ارزیابی اثربخشی فعالیتهای واحدهای کسب و کار	۷
۴۸		عملی: دانشجویان به متلور آشنایی با مبانی سازمان و مدیریت و مدیریت علمی و عملی واحدهای کسب و کار با مراجعه به یک واحد صنفی اثربخشی فعالیتهای واحد مذکور را مورد ستجش و ارزیابی فرا داده و با توجه به نتایج حاصله پیشنهادهای کاربردی توسعه کسب و کار آن واحد صنفی را ارائه می نمایند.	۸



ج: منبع درسی: ((مؤلف/مترجم)، عنوان منبع، ناشر، سال انتشار):

کیس برج، تونی، رهبری (در واحدهای تجاری)، ترجمه علی پارسانیان، تهران: ترمه، ۱۳۸۳.
 کوئنر، هرولد و همکاران، اصول مدیریت، ترجمه محمدعلی طوسی و همکاران، تهران: مرکز آموزش مدیریت دولتی، ۱۳۷۲
 میرزاگی، محسن، مدیریت فروشگاه و خرده فروشی ها با رویکرد استراتژیک، تهران: شرکت جاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۳
 صادق پور، ابوالفضل، سازمان و مدیریت، تهران: فرهنگ و اندیشه، ۱۳۸۲
 عسکریان، مصطفی، روابط انسانی و رفتار سازمانی، تهران: امیر کبیر، ۱۳۷۸.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس:

- ۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):
- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازارگانی آشنا به اداره مراکز تجاری
- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)
- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای، هدایت کارعملی دانشجویان
- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و بروزه های عملی دانشجویان



عملی	نظری	
۱	۱	واحد
۴۸	۱۶	ساعت

نام درس: مدیریت بازاریابی
پیش نیاز /هم نیاز: اصول علم اقتصاد

الف: هدف درس: آشنا کردن دانشجویان با مفاهیم کلی مدیریت بازار و کاربرد آن در رابطه با بیمه و نیازهای جامعه درجهت خودکفایی و رفع نیازهای مادی و معنوی و یا توجه به شرایط موجود از نظر فرهنگی، اجتماعی، مذهبی و اقتصادی

ب: سر فصل آموزشی:

ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	ریز محتوا	عملی	نظری	زمان آموزش (ساعت)
	الف) بازاریابی و مدیریت بازار					
۱	مفهوم مدیریت بازار (دید داخلی سازمان) انواع مختلف بازار و محیط بازاریابی (دید خارجی سازمان)			-	۱	
۲	تفسیمات بازار و نیازهای مختلف خریداران رفتار خریداران			-	۱	
۳	اندازه گیری کمی بازار و پیش بینی فروش			-	۲	
۴	اهداف بازرگانی و سازمان بازاریابی			-	۲	
۵	تحویه تصمیم گیری در زمینه بازاریابی			-	۲	
۶	تحقیقات بازاریابی			۱۰	۱	
۷	سیستم بازاریابی و انواع مدل‌های بازاریابی			-	۱	
۸	چگونگی ایجاد خلاقیت در مدیریت بازاریابی			۱۰	۲	

ب) بازارشناسی

۹	ابعاد بازارشناسی (40,5)		
	محیط		
	شرکت		
	رقیب		
	مشتری		
۱۰	ملاحظات اجتماعی، فرهنگی و سیاسی شناخت بازار		
۱۱	بررسی بازار براساس آمیخته بازاریابی		



ج: منبع درسی:

اصول بازارشناسی، وحید نشانی ، انتشارات نوید مهر
روستا، احمد و داور ونوس و عبدالحمید ابراهیمی، مدیریت بازاریابی، سمت ، ۱۳۸۹
الوداری، حسن، بازاریابی و مدیریت بازار، انتشارات دانشگاه پیام نور، ۱۳۸۴
کفاس پور، آذر، بازارشناسی، مشهد، سارستان، ۱۳۸۸

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: مدیریت بازاریابی

۱- ویزگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازارگانی یا اقتصاد

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای ، کار گروهی

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و کار گروهی



نام درس: فنون فروش	عملی	نظری																																																																					
پیش نیاز / همنیاز: مدیریت بازاریابی یا همنیاز	۱	۱	واحد																																																																				
الف: هدف درس: آشنا کردن دانشجویان با فنون و روش‌های فروش و جذب مشتری و درگ رفتار خریداران در محیط‌های کسب و کار	۴۸	۱۶	ساعت																																																																				
ب: سر فصل آموزشی:																																																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>ردیف</th> <th>رئوس مطالب و ریز محتوا</th> <th>رئوس مطالب</th> <th>ریز محتوا</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>۱</td><td>مقایمه تولید، محصول و فروش</td><td>مقایمه تولید،</td><td></td></tr> <tr> <td>۲</td><td>تفاوت عمدۀ فروشی و خرده فروشی و انواع عمدۀ فروشی</td><td>تفاوت عمدۀ فروشی</td><td>و خرده فروشی</td></tr> <tr> <td>۳</td><td>تصمیمات اصلی در فروش (بازارهند، ترکیب کالاهای خدمات، قیمت، تبلیغات و مکان عمدۀ فروشی)</td><td>تصمیمات اصلی</td><td>در فروش</td></tr> <tr> <td>۴</td><td>روشهای ارتقا میزان فروش خرده فروش به مصرف کننده روشهای ارتقا میزان فروش تولید کننده به عمدۀ فروش</td><td>روشهای ارتقا میزان</td><td>فروش خرده فروش به مصرف کننده</td></tr> <tr> <td>۵</td><td>نکات ضروری رفتار با مشتری مدیریت حفظ مشتری</td><td>نکات ضروری</td><td>رفتار با مشتری</td></tr> <tr> <td>۶</td><td>کالاهایی بازاریابی و فروش</td><td>کالاهایی</td><td>بازاریابی و فروش</td></tr> <tr> <td>۷</td><td>تبلیغات بازارگانی</td><td>تبلیغات</td><td>بازارگانی</td></tr> <tr> <td>۸</td><td>ویژگیهای شخصیتی فروشنده‌گان موفق</td><td>ویژگیهای</td><td>شخصیتی فروشنده‌گان موفق</td></tr> <tr> <td>۹</td><td>ارتباط حرفه فروشنده‌گی با مشتری مداری راه‌های پهلوود ارائه خدمت به مشتری</td><td>ارتباط حرفه</td><td>فروشنده‌گی با مشتری مداری</td></tr> <tr> <td>۱۰</td><td>روشهای پیش‌بینی فروش نتقویت فعالیتهای فروش کالاهای مصرفی و خدمات</td><td>روشهای پیش</td><td>بینی فروش</td></tr> <tr> <td>۱۱</td><td>اطلاعات فروشنده درمورد محصول و شخص خریدار</td><td>اطلاعات</td><td>فروشنده درمورد محصول و شخص خریدار</td></tr> <tr> <td>۱۲</td><td>متغیرهای دخیل در رفتار خریدار (انگیزه، باور، ذهنیت، آموزش، یادگیری، ادراک و کشنش‌های احساسی) و طرق ایجاد اعتماد در مصرف کننده احتمالی</td><td>متغیرهای دخیل</td><td>در رفتار خریدار (انگیزه، باور، ذهنیت، آموزش، یادگیری، ادراک و کشنش‌های احساسی) و طرق ایجاد اعتماد</td></tr> <tr> <td>۱۳</td><td>طریقه‌های برقراری ارتباط موثر به منظور افزایش فروش</td><td>طریقه‌های</td><td>برقراری ارتباط موثر به منظور افزایش فروش</td></tr> <tr> <td>۱۴</td><td>نکات مهم در متقاعد سازی مشتری</td><td>نکات</td><td>مهم در متقاعد سازی مشتری</td></tr> <tr> <td>۱۵</td><td>خدمات قبل، حین و پس از فروش</td><td>خدمات</td><td>قبل، حین و پس از فروش</td></tr> <tr> <td>۱۶</td><td>مشکلات معمول پس از فروش</td><td>مشکلات</td><td>المعول پس از فروش</td></tr> </tbody> </table>			ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	ریز محتوا	۱	مقایمه تولید، محصول و فروش	مقایمه تولید،		۲	تفاوت عمدۀ فروشی و خرده فروشی و انواع عمدۀ فروشی	تفاوت عمدۀ فروشی	و خرده فروشی	۳	تصمیمات اصلی در فروش (بازارهند، ترکیب کالاهای خدمات، قیمت، تبلیغات و مکان عمدۀ فروشی)	تصمیمات اصلی	در فروش	۴	روشهای ارتقا میزان فروش خرده فروش به مصرف کننده روشهای ارتقا میزان فروش تولید کننده به عمدۀ فروش	روشهای ارتقا میزان	فروش خرده فروش به مصرف کننده	۵	نکات ضروری رفتار با مشتری مدیریت حفظ مشتری	نکات ضروری	رفتار با مشتری	۶	کالاهایی بازاریابی و فروش	کالاهایی	بازاریابی و فروش	۷	تبلیغات بازارگانی	تبلیغات	بازارگانی	۸	ویژگیهای شخصیتی فروشنده‌گان موفق	ویژگیهای	شخصیتی فروشنده‌گان موفق	۹	ارتباط حرفه فروشنده‌گی با مشتری مداری راه‌های پهلوود ارائه خدمت به مشتری	ارتباط حرفه	فروشنده‌گی با مشتری مداری	۱۰	روشهای پیش‌بینی فروش نتقویت فعالیتهای فروش کالاهای مصرفی و خدمات	روشهای پیش	بینی فروش	۱۱	اطلاعات فروشنده درمورد محصول و شخص خریدار	اطلاعات	فروشنده درمورد محصول و شخص خریدار	۱۲	متغیرهای دخیل در رفتار خریدار (انگیزه، باور، ذهنیت، آموزش، یادگیری، ادراک و کشنش‌های احساسی) و طرق ایجاد اعتماد در مصرف کننده احتمالی	متغیرهای دخیل	در رفتار خریدار (انگیزه، باور، ذهنیت، آموزش، یادگیری، ادراک و کشنش‌های احساسی) و طرق ایجاد اعتماد	۱۳	طریقه‌های برقراری ارتباط موثر به منظور افزایش فروش	طریقه‌های	برقراری ارتباط موثر به منظور افزایش فروش	۱۴	نکات مهم در متقاعد سازی مشتری	نکات	مهم در متقاعد سازی مشتری	۱۵	خدمات قبل، حین و پس از فروش	خدمات	قبل، حین و پس از فروش	۱۶	مشکلات معمول پس از فروش	مشکلات	المعول پس از فروش	
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	ریز محتوا																																																																				
۱	مقایمه تولید، محصول و فروش	مقایمه تولید،																																																																					
۲	تفاوت عمدۀ فروشی و خرده فروشی و انواع عمدۀ فروشی	تفاوت عمدۀ فروشی	و خرده فروشی																																																																				
۳	تصمیمات اصلی در فروش (بازارهند، ترکیب کالاهای خدمات، قیمت، تبلیغات و مکان عمدۀ فروشی)	تصمیمات اصلی	در فروش																																																																				
۴	روشهای ارتقا میزان فروش خرده فروش به مصرف کننده روشهای ارتقا میزان فروش تولید کننده به عمدۀ فروش	روشهای ارتقا میزان	فروش خرده فروش به مصرف کننده																																																																				
۵	نکات ضروری رفتار با مشتری مدیریت حفظ مشتری	نکات ضروری	رفتار با مشتری																																																																				
۶	کالاهایی بازاریابی و فروش	کالاهایی	بازاریابی و فروش																																																																				
۷	تبلیغات بازارگانی	تبلیغات	بازارگانی																																																																				
۸	ویژگیهای شخصیتی فروشنده‌گان موفق	ویژگیهای	شخصیتی فروشنده‌گان موفق																																																																				
۹	ارتباط حرفه فروشنده‌گی با مشتری مداری راه‌های پهلوود ارائه خدمت به مشتری	ارتباط حرفه	فروشنده‌گی با مشتری مداری																																																																				
۱۰	روشهای پیش‌بینی فروش نتقویت فعالیتهای فروش کالاهای مصرفی و خدمات	روشهای پیش	بینی فروش																																																																				
۱۱	اطلاعات فروشنده درمورد محصول و شخص خریدار	اطلاعات	فروشنده درمورد محصول و شخص خریدار																																																																				
۱۲	متغیرهای دخیل در رفتار خریدار (انگیزه، باور، ذهنیت، آموزش، یادگیری، ادراک و کشنش‌های احساسی) و طرق ایجاد اعتماد در مصرف کننده احتمالی	متغیرهای دخیل	در رفتار خریدار (انگیزه، باور، ذهنیت، آموزش، یادگیری، ادراک و کشنش‌های احساسی) و طرق ایجاد اعتماد																																																																				
۱۳	طریقه‌های برقراری ارتباط موثر به منظور افزایش فروش	طریقه‌های	برقراری ارتباط موثر به منظور افزایش فروش																																																																				
۱۴	نکات مهم در متقاعد سازی مشتری	نکات	مهم در متقاعد سازی مشتری																																																																				
۱۵	خدمات قبل، حین و پس از فروش	خدمات	قبل، حین و پس از فروش																																																																				
۱۶	مشکلات معمول پس از فروش	مشکلات	المعول پس از فروش																																																																				



ج: منبع درسی:

اصول و فنون فروش: راهبردها و راهکارها، وحید نثانی، انتشارات ترمه
چیت وود، رسی ای، فروش حرفه ای: علم فروشنده‌گی و فرآیند کامل فروش، ترجمه محمد ابراهیم گوهریان، تهران:
امیر کبیر، ۱۳۸۰.

پاوریان تهرانی، محمد، حرفه ای استراتژی، برناهه ریزی و مهارت های فروش و فروشنده‌گی حرفه ای، تهران: شرکت
چاپ و نشر بازار گانی، ۱۳۷۲.

هیمن، استفان و سانچز، دیان، استراتژی فروش، ترجمه محمد راد، تهران: نسل تواندیش، ۱۳۸۶.

محمدی الموتی، مسعود، روش های نوین توزیع کالا با تأکید بر مطالعه موردهای فروشگاه های زنجیره ای در شهر
تهران، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازار گانی، ۱۳۷۶.

غفاری، اصغر و بیزدانی، سلم، مدیریت فروشگاه های زنجیره ای، تهران: معیار، ۱۳۸۳.

میرزاکانی، محسن، مدیریت فروشگاه و خرده فروشی ها با رویکرد استراتژیک، تهران: شرکت چاپ و نشر بازار گانی،
صالحی، محمد رضا، اصول بازاریابی در مدیریت فروش محصولات، اصفهان: نشر فرهنگ مودم، ۱۳۸۴.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: فنون فروش

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازار گانی آشنا به اداره مرکز تجاری

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای، کارگروهی

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و کارگروهی

عملی	نظری	
۲	۱	واحد
۶۴	۱۶	ساعت

نام درس: خرید و فروش الکترونیکی
پیش نیاز /هم نیاز: کاربرد فناوری اطلاعات و ارتباطات



عملی	نظری		نام درس: خرید و فروش الکترونیکی پیش تیاز / هم‌نیاز: کاربرد فناوری اطلاعات و ارتباطات
۲	۱	واحد	
۶۴	۱۶	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا کردن دانشجویان با مفاهیم و اصول موجود در خرید و فروش و همچنین کاربرد نرم افزارهای مرتبط با آن			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	
۱	۲	مفهوم و فلسفه خرید و فروش الکترونیکی ماهیت خرید و فروش الکترونیکی موضوع خرید و فروش الکترونیکی	-
۲	۲	راهبردهای خرید و فروش الکترونیکی	-
۳	۲	محصولات و خدمات الکترونیکی قیمت گذاری الکترونیکی تخصیص شماره به محصولات	۴
۴	-	توزیع کالا و خدمات دریازارهای الکترونیکی محل خرید و فروش الکترونیکی	۸
۵	۲	مزیت‌های اصلی استفاده از اینترنت در خرید و فروش الکترونیکی استفاده از سرور بازارگانی، کاتالوگ‌های الکترونیکی، گفتگو از طریق وب و تلفن اینترنتی و ...	۸
۶	-	کارتهای خرید بازارگانی، تکنولوژی فرآیند سفارش دادن یک کالا	۴
۷	-	شروع تجارت با گفتگو از طریق اینترنت و وب گفتگوها و ملاقاتها از نوع مجازی (گفتگوی ارتباطی، گفتگوی تصمیم‌گیری و ...)	۶
۸	۲	زیرساختهای عمومی تجارت الکترونیکی (عوامل محیطی، بارکد و پست الکترونیکی) زیرساختهای فنی لازم جهت استفاده از تجارت الکترونیکی	۸
۹	-	روشهای ارتقای فروش الکترونیکی	۴
۱۰	۲	قوانین خرید و فروش الکترونیکی	-
۱۱	-	مدیریت ارتباط با مشتریان در خرید و فروش الکترونیکی	۴
۱۲	-	مدلهای خرید و فروش الکترونیکی	۴
۱۳	-	مراحل مختلف خرید و فروش الکترونیکی جستجو، بررسی و انتخاب انعقاد قرارداد الکترونیکی	۸



دوره کار دانی حرفه ای مدیریت کسب و کار

-	۲	تشخیص هویت فروشنده‌گان و کاربران (مشتریان) الکترونیکی	
۶	-	وظایف فروشنده‌گان و خریداران الکترونیکی	۱۴
-	-	دریافت و برداخت الکترونیکی و قابلیت پذیرش استاد الکترونیکی	۱۵

ج: منبع درسی:

- بلوجستانی، محمد رضا. کسب و کار الکترونیکی - تجارت الکترونیک. اصفهان: بیشن آزادگان، ۱۳۸۴.
- شیلدز، مورل. تجارت الکترونیک و برنامه ریزی منابع سازمان. ترجمه علی پارسانیان و پیام حبیقی زاده. تهران: ترموده شجاعی، محسن. تجارت الکترونیکی. مشهد: پرتو نگار، ۱۳۸۳.
- مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازار گانی بررسی موانع حقوقی توسعه خرید و فروش الکترونیکی در ایران. تهران: ۱۳۸۳.
- کولین، سیمون. بازاریابی الکترونیکی. ترجمه گروه مترجمین. تهران: آتنا، ۱۳۸۳.
- حقيقت خواه، امیر حسین. گسترش تجارت الکترونیکی در ایران و چالش ها و راه های بهبود بهره وری. تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازار گانی، ۱۳۸۲.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: خرید و فروش الکترونیکی

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازار گانی و یا اقتصاد مسلط به کاربرد رایانه در خرید و فروش الکترونیکی
- ۲- مساحت، تجهیزات و وسائل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره و گروههای کاری حداقل ۲۰ نفره . و سایت رایانه مجهز به حداقل ۱۲ دستگاه رایانه مناسب با تجهیزات شبکه داخلی و اینترنت
- ۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای، تمرین و تکرار و کارگروهی با استفاده از بسته های نرم افزاری مربوط به منظور کسب تجربه موردنظر در انجام فرایند خرید و فروش الکترونیکی
- ۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و کارگروهی



عملی	نظری		
۱	-	واحد	
۶۴	-	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا ساختن دانشجویان با طرحهای مختلف در کسب و کار و برنامه ریزی برای اجرا ساختن طرح ها و همچنین انجام کار عملی در این رابطه			
ب: سر فصل آموزشی:			
زمان آموزش (ساعت)	عملی	نظری	رئوس مطالب و ریز محتوا
ردیف			رئوس مطالب
			ریز محتوا
۱	-	-	مفهوم طرح کسب و کار و اهداف و ماموریتهای طرح کسب و کار مراحل تهیه و تدوین طرح کسب و کار و انواع طرح های کسب و کار
۲	-	-	شبیه تنظیم و ارائه طرح کسب و کار
۳	-	-	تعیین برنامه زمانبندی اجرای طرح کسب و کار تهیه خلاصه اطلاعات مدیریتی بررسی و امکان سنجی پیشنهاد و سابقه فعالیت نشریح محصول و تاریخچه آن توضیح بازار فروش ، مشتریان و رقبا
۴	-	-	محل استقرار و موضوعات مربوط به ایازارها، تاسیسات، امکانات و تجهیزات مورد نیاز طرح کسب و کار تعیین راهبردهای عملیات اجرای کسب و کار شامل: بازاریابی ، فروش، ساخت و توزیع مدیریت و نیروی کار شامل: سهامداران ف سرمایه گذاران، مهارت‌های فنی مدیران و نیروی کار مورد نظر چارچوبهای قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی شامل: اخذ مجوزهای قانونی لازم منافع اجتماعی و توسعه ای و ... برنامه ریزی مالی شامل: سوابق عملکرد مالی، پیش بینی صورتهای مالی ، جریان نقدی، ترازنامه ، کمک های مالی و ...
۵	-	-	طرحهای مقابله با پیشامد های احتمالی شامل: بررسی ریسک و حساسیتها ، تغییرات فناوری و قوانین و سیاستهای اقتصادی کشور و ...
۶	-	-	فرصت‌های مدیریتی برای توسعه و بهبود کسب و کار شامل: بررسی نقاط قوت، نقاط شعف، شناسایی فرصتها و تهدیدها و ...
۷	-	-	عملی: دانشجو موظف است جهت کسب مهارت در این درس، با راهنمایی استاد درس ضمن انتخاب یک عنوان شغلی ، طرح کسب و کار مورد نظر را تهیه کند.
ج: منبع درسی:			
کنفرانس تجارت و توسعه ملل متعدد، راهنمای تهیه طرح کسب و کار، ترجمه مسعود شفیعی، تهران: رسان، ۱۳۸۳. گربر، مایکل ای، راز موفقیت در کسب و کار آزاد، ترجمه حسن اسلامی اولی، تهران: رسانه پرداز، ۱۳۸۴. دباغ، رسیم، بررسی ایجاد و توسعه فرصت های شغلی در صوف تولیدی و خدمات فنی کشور، تهران: موسسه مطالعات و بنوشن های بازرگانی، ۱۳۸۴. نیاکان، علی، راهنمای مطالعه بازار و بازاریابی در امکان سنجی طرح های صنعتی، تهران: پژواک شرکت انتشارات، ۱۳۸۳.			



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و بادگیری مطلوب) درس: برنامه ریزی و طراحی کسب و کار
۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):
- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت یا اقتصاد آشنا به علیات اجرای طرح کسب و کار و کارآفرینی
۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره
۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای و کار عملی دانشجویان
۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و کار عملی



دوره کارداری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار

عملی	نظری		نام درس: طراحی و چیدمان فروشگاه پیش نیاز / هم نیاز: مدیریت بازاریابی
۲	۱	واحد	
۹۶	۱۶	ساعت	
الف: هدف درس: آشنا ساختن دانشجویان با انواع چیدمان در فروشگاه ها و اصول و مفاهیم مرتبط با آن و همچنین ملاحظات و معیارهای مؤثر در طراحی و چیدمان فروشگاه			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	
۱	-	جایگاه طراحی و چیدمان فروشگاه در بازاریابی و مدیریت کسب و کار	۲
۲	-	اثرات روانی طراحی فضای فروشگاه اهمیت سهولت دسترسی مشتری به کالا	۲
۳	۱۰	معیارهای ارزیابی فروشگاه ها: نمای ورودی، نمای اطراف، معماری داخلی، تزئین داخلی، تقسیم پندی قسمتهای مختلف فروشگاه ، رنگ ، روشنایی، صدا و ...	۲
۴	۱۶	اصول طراحی و چیدمان محصولات بر نوع و حجم تقاضا اصول چیدمان محصولات در بیرونی ها و قفسه ها امکان پذیری کنترل موجودی کالا	۲
۵	۱۴	نحوه مرتب سازی محصولات در سبدهای عرضه کالا اصول دسته بندی و ترکیب محصولات اصول توازن در چیدمان	۲
۶	۶	اصول اصول ایمنی و بهداشت در طراحی و چیدمان	۲
۷	۶	اصول ایمن سازی فروشگاه در برابر سرقت	۲
۸	۴	مراقبتهای کنترلی و نظارتی در فروشگاه	۲
۹	۴۰	عملی: دانشجو موظف است با مراجعته به محیط های مختلف کسب و کار و مشاهده و بررسی انواع طراحی و چیدمانها، در قالب گزارش مشاهدات ، انتقادات و پیشنهادات خود را به استاد مربوط به عنوان کار عملی ارائه نماید.	۲
ج: منبع درسی: اصول طراحی و چیدمان فروشگاهی، وحید نثانی، انتشارات ترمه، چاپ ۱۳۸۹			



میرزابی، محسن. مدیریت فروشگاه و خرده فروشی ها با رویکرد استراتژیک. تهران: شرکت چاپ و نشر بازارگانی، ۱۳۸۳.

غفاری، اصغر و بزدانی، سلم. مدیریت فروشگاه های زنجیره ای. تهران: معیار، ۱۳۸۳.

محمدی الموتی، مسعود. روش های نوین توزیع کالا با تأکید بر مطالعه موردي فروشگاه های زنجیره ای در شهر تهران. تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازارگانی، ۱۳۷۶.

د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: طراحی و چیدمان فروشگاه

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازارگانی آشنا به اداره مرکز تجاری

- ۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره و سایت مناسب فروشگاه

- ۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای، و بازدید و آموزش شیوه های عملی اصول طراحی و چیدمان محصولات، اصول

چیدمان محصولات در ویترین ها و قفسه ها و اصول رعایت مراقبتهای کنترلی و نظارتی ایمن سازی فروشگاه

- ۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی و پروژه های عملی دانشجویان



نام درس: اصول و مبانی زنجیره تامین	عملی	نظری																																																							
بیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد	-	۲	واحد																																																						
	-	۳۲	ساعت																																																						
الف: هدف درس: آشنایی با مفاهیم و اصول مدیریت زنجیره تامین در واحدهای صنفی کوچک و متوسط																																																									
ب: سر فصل آموزشی:																																																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>ردیف</th> <th>رئوس مطالب و ریز محتوا</th> <th>رئوس مطالب</th> <th>ریز محتوا</th> <th>زمان آموزش (ساعت)</th> <th>نظری عملی</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>۱</td> <td>مدیریت زنجیره تامین</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۲</td> <td>آشنایی با مفاهیم تامین و لجستیک</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۳</td> <td>آشنایی با مدیریت زنجیره تامین</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۴</td> <td>فرایند مدیریت زنجیره تامین و موقعیت آن</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۵</td> <td>نظام اندازه گیری مدیریت زنجیره تامین</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۶</td> <td>خدمات مشتری و مدیریت زنجیره تامین</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۷</td> <td>انسجام در مدیریت زنجیره تامین</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> <tr> <td>۸</td> <td>مدیریت زنجیره تامین در واحدهای صنفی کوچک و متوسط</td> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td>۴</td> </tr> </tbody> </table>				ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	ریز محتوا	زمان آموزش (ساعت)	نظری عملی	۱	مدیریت زنجیره تامین			-	۴	۲	آشنایی با مفاهیم تامین و لجستیک			-	۴	۳	آشنایی با مدیریت زنجیره تامین			-	۴	۴	فرایند مدیریت زنجیره تامین و موقعیت آن			-	۴	۵	نظام اندازه گیری مدیریت زنجیره تامین			-	۴	۶	خدمات مشتری و مدیریت زنجیره تامین			-	۴	۷	انسجام در مدیریت زنجیره تامین			-	۴	۸	مدیریت زنجیره تامین در واحدهای صنفی کوچک و متوسط			-	۴
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	ریز محتوا	زمان آموزش (ساعت)	نظری عملی																																																				
۱	مدیریت زنجیره تامین			-	۴																																																				
۲	آشنایی با مفاهیم تامین و لجستیک			-	۴																																																				
۳	آشنایی با مدیریت زنجیره تامین			-	۴																																																				
۴	فرایند مدیریت زنجیره تامین و موقعیت آن			-	۴																																																				
۵	نظام اندازه گیری مدیریت زنجیره تامین			-	۴																																																				
۶	خدمات مشتری و مدیریت زنجیره تامین			-	۴																																																				
۷	انسجام در مدیریت زنجیره تامین			-	۴																																																				
۸	مدیریت زنجیره تامین در واحدهای صنفی کوچک و متوسط			-	۴																																																				
ج: منبع درسی:																																																									
<p>зорکمن، امی. مدیریت زنجیره تامین. ترجمه علی تقی زاده و بهزاد صالحی. تهران: ترمد، ۱۳۸۴.</p> <p>ستدلر، هاتمود و کیلگر، کریستوف. مدیریت زنجیره تامین و برنامه ریزی پیشرفته. مترجم: رضا زنجیرانی فراهانی و نسرین عسگری. تهران: ترمد، ۱۳۸۳.</p> <p>وبل، آرجان وان. مدیریت زنجیره خرید و تامین. مترجم: محمود رفیعی و بهروز نصرآزادانی. تهران: مرکز تحقیقات مهندسی اصفهان، ارکان، ۱۳۸۴.</p> <p>احمدی، حسین. مدیریت زنجیره تامین و اینترنت. تهران: مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران، ۱۳۸۱.</p> <p>مجموعه مقالات اولین کنفرانس ملی لجستیک و زنجیره تامین. تهران: انوار، ۱۳۸۴.</p>																																																									



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: اصول و مبانی زنجیره تامین

۱- ویژگی‌های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت و یا اقتصاد

۲- مساحت، تجهیزات و وسایل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره)

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه‌ای،

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



عملی	نظری		نام درس: نقش و جایگاه واحدهای صنفی کوچک و متوسط پیش نیاز/هم‌نیاز: ندارد
-	۲	واحد	
-	۳۲	ساعت	
الف: هدف درس: آشنایی با مسائل و مشکلات و چالش‌های موجود در واحدهای صنفی کوچک و متوسط در ایران و راه حل‌های پیشنهادی در جهت خود کفایی ورق نیازهای مادی و معنوی جامعه			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	
۱	-	تعریف واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۲
۲	-	وضعیت واحدهای صنفی کوچک و متوسط در ایران و جهان	۲
۳	-	نقش و مشارکت واحدهای صنفی کوچک و متوسط در توسعه اقتصاد ایران	۲
۴	-	تجربیات و موفقیتهای واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۲
۵	-	نقش واحدهای صنفی کوچک و متوسط در تجارت داخلی و خارجی	۲
۶	-	اثرات جهانی شدن بر توسعه واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۴
۷	-	فرصتها و تهدیدهای ناشی از جهانی شدن	۴
۸	-	برخی از دلایل اصلی توسعه تیافنگی واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۴
۹	-	خط مشی دولت در قبال واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۲
۱۰	-	برنامه و راهبردهای توسعه واحدهای صنفی کوچک و متوسط در برنامه های پنج ساله توسعه	۲
۱۱	-	قوانین حاکم بر واحدهای صنفی کوچک و متوسط	۴
۱۲	-	مقررات صدور گواهی پروانه کسب و روبه های نظارتی	۲
ج: منبع درسی:			
دباغ، رحیم. بررسی ابجاد و توسعه فرصت های شغلی در صنوف تولیدی و خدمات فنی کشور. تهران: موسسه مطالعات و پژوهش های بازارگانی، ۱۳۸۴.			
حیدری، خلیل. تحلیلی بر قانون نظام صنفی در راستای صنوف تولیدی و بررسی تجزیه کشورهای مختلف در نظریکی صنوف تولیدی از صنایع کوچک. تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازارگانی، ۱۳۸۴.			
جرانی، داود. تحلیل اثر عوامل قانونی و سیاست گذاری بر توسعه با تجدید واحدهای صنفی با تأکید بر حقوق مصرف کنندگان. تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازارگانی، ۱۳۸۴.			
سازمان توسعه صنعتی ملل متحده (وندیو). استراتژی افزایش مشارکت مؤنث و روابطی بخش صنایع کوچک و متوسط. مترجم عبدالرضا شفاقی. تهران: رس، ۱۳۸۴.			



د: استانداردهای آموزشی (شرایط آموزشی و یادگیری مطلوب) درس: نقش و جایگاه واحدهای صنفی کوچک و متوسط

۱- ویژگی های مدرس: (درجه علمی - سوابق تخصصی و تجربی):

- حداقل مدرک فوق لیسانس یا دکترای مدیریت بازارگانی آشنا به واحدها و شکل های صنفی و نظام صنفی کشور

۲- مساحت، تجهیزات و وسائل مورد نیاز (براساس کلاس ۲۵ نفره

۳- روش تدریس وارانه درس: سخنرانی، مباحثه ای،

۴- نحوه ارزیابی درس با توجه به هدف تعریف شده: آزمون کتبی



عملی	نظری		نام درس: پروزه پیش نیاز/هم نیاز: ندارد
۲	-	واحد	
۹۶	-	ساعت	
الف: هدف درس: آشنایی دانشجو با محیط‌های کسب و کار و ارائه گزارشی در این زمینه			
ب: سر فصل آموزشی:			
ردیف	رئوس مطالب و ریز محتوا	رئوس مطالب	زمان آموزش (ساعت)
عملی	نظری	ریز محتوا	
۹۶	-	هدف از انجام پروزه، آشنایی دانشجو با محیط‌های کسب و کار است. دانشجو با انجام فعالیت دریکی از واحدهای کسب و کار کوچک و با متوسط، ارزیدیک با وظایف، مسائل و مشکلات رایج این حرفه آشنا می‌شود. همچنین اصول و فنون کسب و کار موفق و کارآمد را باتوجه به ویژگیهای منطقه مسکونی خود، به صورت عملی می‌آموزد. و درپایان مشاهدات و تجربیات خود را، بارعایت اصول گزارش نویسی به استاد درس پروزه را له می‌نماید.	۱



فصل چهارم

سرفصل و استانداردهای اجرای دروس آموزش در محیط کار



۱	واحد	نام درس: کاربینی (بازدید)
۳۲	ساعت	پیش نیاز/هم‌نیاز: از زمان پذیرش دانشجو تا پیش از پایان نیمسال اول

الف: اهداف عملکردی(رفتاری)

ردیف	اهداف عملکردی(رفتاری)
۱	شناخت مشاغل مورد نظر
۲	تشریح جریان کار و فعالیتها
۳	شناخت مواد، تجهیزات، ابزار و ماشینآلات مربوط
۴	شناخت جایگاه، شغلی مورد نظر و نقش آن در ماموریت آن حوزه شغلی
۵	شناخت موضوعات و مسائل جانبی شغل مورد نظر مانند اینها، اقتصادی، سختی و پیچیدگی کار و ...
-	-

ب: فضا(محیط) اجرا:

کارگاه ■ ، کارخانه ■ ، واحد تولیدی ■ ، واحد مشاغل ها ■ و فروشگاه ها ■

ج: مشاغل هدف:

ردیف	عنوان شغل
۱	بخش‌های بازرگانی و بازاریابی و همچنین متابع انسانی
۲	واحدهای لجستیک (تامین) سازمانها
۳	واحد ارتباط با مشتریان (CRM) در واحدهای کسب و کار
۴	واحدهای برname ریزی بازاریابی
۵	واحدهای پشتیبانی فروش



د: برنامه اجرایی:

۱. بازدید از محیط کار مطابق اهداف عملکردی به مدت ۱۰ تا ۱۶ ساعت
۲. تهیه و ارائه گزارش کاربینی توسط دانشجو به مدت ۱۶ تا ۲۲ ساعت به شرح زیر:
 - * تهیه گزارش
 - * تنظیم گزارش در قالب پاورپوینت
 - * ارائه گزارش در کلاس به مدت ۳۰ تا ۴۵ دقیقه
 - * بحث و بررسی گزارش دانشجو و راهنمایی مدرس

۵: شرایط مدرس کاربینی:

تجربه کاری، موقعیت شغلی، سابقه آموزشی و رشته تحصیلی

و: نحوه ارزشیابی عملکرد کاربین:

ارزشیابی میزان دستیابی به اهداف عملکردی توسط مدرس کاربینی بر اساس متن گزارش کاربینی و ارائه آن توسط دانشجو در قالب جدول پیوست ۲ انجام می‌ذیرد.



۲	واحد	نام درس: کارورزی ۱
۲۴۰	ساعت	پیش نیاز/هم‌نیاز: پایان تیمسال دوم

(الف) اهداف عملکردی (رفتاری):

ردیف	اهداف عملکردی (رفتاری)
۱	آشنایی با محیط کار و خصوصیات آن
۲	آشنایی با نحوه کار و جریان کسب و کار
۳	آشنایی با تجهیزات و ابزارآلات مربوطه
۴	آشنایی با مهارت‌های حرفه‌ای کسب و کار
۵	
۶	

ب: فضا(محیط) اجرا:

کارگاه ■ ، کارخانه ■ ، واحد تولیدی ■ و فروشگاه‌ها ■ و ...

ج: مشاغل هدف:

ردیف	عنوان شغل
۱	بخش‌های بازرگانی و بازاریابی و همچنین منابع انسانی
۲	واحدهای لجستیک (تامین) سازمانها
۳	واحد ارتباط با مشتریان (CRM) در واحدهای کسب و کار
۴	واحدهای برنامه ریزی بازاریابی
۵	واحدهای پشتیبانی فروش
۶	بخش‌های بازرگانی و بازاریابی و همچنین منابع انسانی



د: برنامه اجرایی:

ردیف	شرح فعالیت کارورز	مدت زمان (ساعت)	اهداف عملکردنی مرتبط	شغل
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
...				

ه: شرایط سرپرست و استاد راهنمای کارورزی:

شرایط سرپرست:

(مدرک و رشته تحصیلی، تجربه کاری، موقعیت شغلی و ...)

شرایط استاد راهنما:

(مدرک و رشته تحصیلی، سابقه آموزشی، تجربه کاری، موقعیت شغلی و ...)

و: نحوه ارزشیابی عملکرد کارورز:

برنامه اجرایی:

ارزشیابی کیفیت اجرای برنامه درس کارورزی و مهارت های کسب شده کارورز توسط سرپرست کارورز و در قالب جدول پیوست ۱ انجام می‌پذیرد.

اهداف عملکردنی:

ارزشیابی میزان دستیابی به اهداف عملکردنی توسط استاد راهنما بر اساس متن گزارش کارورزی و مصاحبه با دانشجو در قالب جدول پیوست ۲ انجام می‌پذیرد.

گزارش کارورزی باید در قالب ۳ فصل (فصل اول، معرفی محیط کار، فصل دوم، شرح فعالیت های کارورز و فصل سوم، نتیجه گیری) (تدوین گردد و در بر گیرنده بافت های تجربی در راستای اهداف عملکردنی درس کارورزی باشد.



۲	واحد	نام درس: کارورزی ۲
۲۴۰	ساعت	پیش نیاز/هم‌نیاز: پایان دوره (پس از اتمام کلیه دروس)

الف: اهداف عملکردی (رفتاری):

ردیف	اهداف عملکردی (رفتاری)
۱	آشنایی با محیط کار و خصوصیات آن
۲	آشنایی با نحوه کار و جریان کسب و کار
۳	آشنایی با تجهیزات و ابزار آلات مربوطه
۴	آشنایی با مهارت‌های حرفه‌ای کسب و کار
۵	
...	

ب: فضای محیط اجرا:

..... کارگاه [■] ، کارخانه [■] ، واحد تولیدی [■] ، فروشگاه‌ها [■] و [■]

ج: مشاغل هدف:

ردیف	عنوان شغل
۱	بخش‌های بازارگرانی و بازاریابی و همچنین منابع انسانی
۲	واحدهای لجستیک (تامین) سازمانها
۳	واحد ارتباط با مشتریان (CRM) در واحدهای کسب و کار
۴	واحدهای برنامه ریزی بازاریابی
۵	واحدهای پشتیبانی فروش



د: برنامه اجرایی:

ردیف	شرح فعالیت کارورز	مدت زمان (ساعت)	اهداف عملکردنی مرتبط	شغل
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
...				

ه: شرایط سرپرست و استاد راهنمای کارورزی:

شرایط سرپرست:

(مدرک و رشته تحصیلی، تجربه کاری، موقعیت شغلی و ...)

شرایط استاد راهنمای:

(مدرک و رشته تحصیلی، سابقه آموزشی، تجربه کاری، موقعیت شغلی و ...)

و: نحوه ارزشیابی عملکرد کارورز:

برنامه اجرایی:

- ارزشیابی کیفیت اجرای برنامه درس کارورزی و مهارت‌های کسب شده کارورز توسط سرپرست کارورز و در

قالب جدول پیوست ۱ انجام می‌پذیرد.

اهداف عملکردنی:

- ارزشیابی میزان دستیابی به اهداف عملکردنی توسط استاد راهنما بر اساس متن گزارش کارورزی و مصاحبه با

دانشجو در قالب جدول پیوست ۲ انجام می‌پذیرد.

گزارش کارورزی باید در قالب ۳ فصل (فصل اول، معرفی محیط کار، فصل دوم، شرح فعالیت‌های کارورز و فصل سوم،

نتیجه گیری) تدوین گردد و در بر گیرنده یافته‌های تجربی در راستای اهداف عملکردنی درس کارورزی باشد.



پیوست ۱:

فرم ارزشیابی کارورز

ارزیابی					شرح فعالیت کارورز	ردیف
علیٰ	خوب	متوسط	ضعیف			
						۱
						۲
						۳
						۴
						۵
						۶
						۷
						جمع

*توسط سرپرست کارورز تکمیل می‌شود



پیوست ۲

فرم ارزشیابی تحقق اهداف عملکردی*

ردیف	عامل ارزیابی	ضریب	نمره ارزیابی (۰-۲۰)	امتیاز	عنوان هدف عملکردی
۱					
۲					
۳					
۴					
۵					
۶					
جمع					- ۲۰

*توسط مدرس کاریشنی / استاد راهنمای کارورزی تکمیل می شود.



ضمائمه

۷۳



مشخصات تدوین کنندگان:

سازمان تدوین کننده: مرکز آموزش علمی کاربردی مهرکام پارس

گروه تدوین کننده:

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	شغل (حرفه)	شماره تماس	ملاحظات
۱	محمدود ترابی	فوق لیسانس	مدیر عامل شرکت مهرکام پارس		MBA مدیریت
۲	محمود رضا امیرحسینی	دکترا	رئیس مرکز علمی کاربردی مهرکام پارس		مدیریت مهندسی
۳	ام سلمه سراجی	کارشناسی ارشد	مدرس دانشگاه		مدیریت صنعتی
۴	فرهاد حکیمی	کارشناسی ارشد	مدرس دانشگاه		مدیریت بازرگانی
۵	اسحاقیل کندری	کارشناسی ارشد	مدرس دانشگاه		مدیریت صنعتی
۶	نسترن بخشی زاده	کارشناسی ارشد	مدرس دانشگاه		مهندسی صنایع
۷	محمد رضا زارع یکتا	فوق لیسانس	مدرس دانشگاه		مدیریت کارآفرینی

