

معاونت پژوهش، برنامه‌ریزی و سنجش مهارت

دفتر پژوهش، طرح و برنامه‌ریزی درسی

استاندارد آموزش شایستگی

فروشنده‌گی سدر

گروه شغلی

گیاهان دارویی و داروهای گیاهی

کد ملی آموزش شغل/شایستگی

۵	۲	۲	۳	۲	۱	۰	۵	۰	۱	۳	۰	۰	۶	۱
Isco-08				سطح مهارت	شناسه گروه			شناسه شغل			شناسه شایستگی			نسخه

تاریخ تدوین استاندارد : ۱۳۹۳/۰۴/۰۱

6112/95/1



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

کد ملی استاندارد: ۶۱۱۲/۹۵/۱

اعضای کمیسیون تخصصی:

رئیس گروه برنامه ریزی درسی فناوری های راهبردی : دکتر پوراندخت نیرومند

دکتر محسن بیگدلی- دکتر علیرضا طاهرپور- دکتر محمد انصاری پور- ابوالفضل علیزاده - سید محسن جلالی - شهرام گندابی - نرگس

کیانی - عاطفه سادات جلال زاده - زینب وفائی نژاد - حسین امامی - حمیدرضا عصارپور آرائی

-افرادی که در روند تدوین این استاندارد مشاوره و اعمال نظر فرموده‌اند: دکتر علی محمد عمویی - علی ابراهیمی

فرآیند اصلاح و بازنگری:

در صورت درخواست ستاد گیاهان دارویی و طب ایرانی، مراکز و دانشگاه‌های مرتبط، متخصصین و صاحب‌نظران مورد بازنگری و اصلاح قرار گیرد و پس از تأیید ستاد گیاهان دارویی و طب ایرانی اعمال گردد.

آدرس دفتر طرح و برنامه های درسی

تهران - خیابان آزادی ، خیابان خوش شمالی ، نبش خیابان نصرت ، ساختمان شماره ۲ ، سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور ، پلاک ۹۷

تلفن ۹ - ۶۶۵۶۹۹۰۰

دورنگار ۶۶۹۴۴۱۱۷



تهیه کنندگان استاندارد آموزش شغل شایستگی

ردیف	نام و نام خانوادگی	آخرین مدرک تحصیلی	رشته تحصیلی	شغل و سمت	سابقه کار مرتبط	آدرس ، تلفن و ایمیل
۱	سید داود حاجی- میررحیمی	دکترای تخصصی	ترویج و آموزش کشاورزی	عضو هیأت علمی	۱۵	تلفن ثابت : تلفن همراه : ۰۹۱۲۳۳۶۰۳۳۹ ایمیل : davood_hajimirrahimi@yahoo.com آدرس : کرج، شهرک مهندسی-زراعی، مرکز آموزش عالی امام خمینی(ره).
۲	حسین امامی	فوق لیسانس	باغبانی - گیاهان دارویی	کارشناس آموزش روستایی سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور	۸	تلفن ثابت : تلفن همراه : ۰۹۱۲۵۱۷۵۰۲۵ ایمیل : hemami۱۲۳@gmail.com آدرس : تهران، خ آزادی، سازمان آموزش فنی - حرفه ای
۳	سید محسن جلالی	فوق لیسانس	کشاورزی - علوم دامی	کارشناس دفتر طرح و برنامه های درسی	۷	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل :
	علیرضا طاهرپور	دکترای حرفه ای	دامپزشکی	کارشناس مؤسسات کارآموزی آزاد و مشارکتهای مردمی سازمان آموزش فنی و حرفه ای	۱۴	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل :
۵	علی محمد عمویی	دکتری تخصصی	زراعت و اصلاح نباتات	عضو هیأت علمی	۱۵	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل :
۶	امیر حاجی احمدی	دکتری تخصصی	مدیریت مالی	عضو هیأت علمی	۱۵	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل :
۷	حسین روحانی	دانشجوی دکتری	اقتصاد کشاورزی	معاون مرکز آموزش جهادکشاورزی خراسان رضوی	۱۰	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل :
۸	نرگس کیانی	کارشناسی	الکترونیک	کارشناس امور مهارتهای پیشرفته سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور	۴	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل : kianimaharat@yahoo.com



مشخصات استاندارد شایستگی

عنوان استاندارد شایستگی:	
فروشنده سدر	
شرح استاندارد شایستگی:	
<p>شایستگی است از حوزه بازرگانی فناوری های راهبردی، سلامت، طب ایرانی و گیاهان دارویی و دارای کارهایی از قبیل: شناخت مفاهیم، تعاریف فروشنده، کسب و کار، بازار، برند و برندسازی، مطالبات، تقلبات گیاهی؛ آشنایی با مشخصات ظاهری سدر، برنامه ریزی و نظارت بر فرایند فروش سدر، تعیین شیوه فروش سدر بر اساس خواست مشتری، بررسی و اجرای قوانین معاملاتی در فروش محصول سدر، برقراری ارتباط سازنده با مشتریان حقیقی و حقوقی خریدار سدر، مذاکره با شرکتهای خریدار حقیقی و حقوقی سدر و انعقاد قرارداد با ایشان و کار با نرم افزارهای فروش، انواع روشهای فروش، تعیین کیفیت و درجه بندی و تعیین تقلبات در تهیه و عرضه سدر در بازار، خرید محصول، نگهداری و جابجایی محصول سدر، و وصول مطالبات می باشد.</p>	
ویژگی های کارآموز ورودی:	
<p>حداقل میزان تحصیلات: کارشناسی مرتبط (رشته های کشاورزی و منابع طبیعی) حداقل توانایی جسمی و ذهنی: سلامت کامل جسمانی و روانی شایستگی پیش نیاز: ندارد</p>	
طول دوره آموزش:	
طول دوره آموزش	: ۵۰ ساعت
- زمان آموزش نظری	: ۲۰ ساعت
- زمان آموزش عملی	: ۳۰ ساعت
- زمان کارورزی	: ساعت
- زمان پروژه	: ساعت
بودجه بندی ارزشیابی (به درصد)	
- کتبی:	۲۵%
- عملی:	۶۵%
- اخلاق حرفه ای:	۱۰%
پروژه: تهیه طرح کسب و کار در حوزه (صادرات محصول سدر)	
صلاحیت های حرفه ای مربیان:	
<p>کارشناسی مهندسی کشاورزی - با گرایش گیاهان دارویی با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط در زمینه محصول سدر کارشناسی مدیریت بازرگانی با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط با گیاهان دارویی (محصول سدر)</p>	



استاندارد آموزش:

- برگه عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

عناصر شایستگی	معیار عملکرد
۱- بررسی مشخصات سدر	۱-۱- تعیین ویژگی‌های ظاهری سدر
	۲-۱- تعیین انواع کاربردها و مواد قابل فرآوری سدر
	۳-۱- تعیین مناطق و زمان‌های مناسب برداشت سدر
	۴-۱- تعیین نوع رقم و جنس سدر و جداسازی آنها
۲- بررسی نیازها و ویژگی‌های بازار مصرف سدر	۵-۱- تعیین بازارهای هدف شرکت بازرگانی سدر تعیین ذائقه و سلیقه مردم در خصوص مصرف گیاهان دارویی و آگاهی ایشان از فوائد آن
	۶-۱- تعیین تنوع و زمینه‌های مصرف سدر توسط جامعه
	۷-۱- تعیین سطح آگاهی‌ها و قابلیت‌های مهارتی جامعه هدف در تهیه و خرید سدر
	۸-۱- تعیین سطح نیاز جامعه به سدر و فرآورده‌های آن
	۹-۱- برند/برندسازی و نقش آن در افزایش فروش و سود محصول سدر
	۱۰-۱- برندهای مطرح در حوزه فروش محصول سدر
	۱۱-۱- تعیین زمینه‌های کاربرد قوانین و مقررات معاملاتی ایران در فرایند فروش سدر شرکت بازرگانی
۳- بررسی و اجرای قوانین معاملاتی در ایران و کشورهای هدف	۱۲-۱- تعیین زمینه‌های کاربرد قوانین و مقررات معاملاتی کشورهای هدف در برنامه‌های فروش سدر شرکت بازرگانی در این کشورها
	۱۳-۱- تعیین تفاوت‌های مقررات معاملاتی جاری ایران و کشورهای هدف صادراتی



استاندارد آموزش:

- برگه عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

عناصر شایستگی	معیار عملکرد
۴- برنامه‌ریزی و مدیریت فرایند فروش سدر در شرکت بازرگانی	۱-۱۴- تعیین روشهای مختلف فروش سدر و ویژگی‌های عملیاتی آنها
	۱-۱۵- تعیین بودجه و اعتبار مورد نیاز برای اجرای سیاستهای فروش سدر در شرکت بازرگانی
	۱-۱۶- تعیین زمان و مکان مناسب فروش سدر در داخل و کشورهای هدف صادراتی
	۱-۱۷- توانایی مذاکره با شرکتهای خریدار برای اجرای طرحهای فروش سدر
	۱-۱۸- بکارگیری شیوه‌های معتبر فروش سدر در تالار بورس گیاهان دارویی
	۱-۱۹- ارزیابی فرایند برنامه‌ریزی و مدیریت فروش سدر در شرکت بازرگانی
	۱-۲۰- توانایی برنامه‌ریزی و اجرای فروش سدر در کشورهای هدف
	۱-۲۱- توانایی جلب رضایت مشتری برای خرید سدر با انجام صحیح عملیات فروش
۵- کار با نرم افزارهای فروش برای معامله سدر	۱-۲۲- کار با نرم‌افزارهای ویژه فروش اینترنتی سدر و سایت‌های اینترنتی معاملات گیاهان دارویی ملی و بین‌المللی
	۱-۲۳- تعیین نرم افزار مورد نیاز در حوزه فروش سدر در شرکت بازرگانی گیاهان دارویی
	۱-۲۴- طراحی برنامه‌های فروش سدر با نرم‌افزارهای مناسب فروش گیاهان دارویی
۶- انعقاد قرارداد با مشتریان حقیقی و حقوقی سدر	۱-۲۵- ارزیابی روند توسعه نرم‌افزارها برای توسعه فروش سدر در شرکت بازرگانی
	۱-۲۶- تعیین نوع قرارداد فروش مناسب با توجه به شرایط و موقعیت مشتری سدر
	۱-۲۷- نظارت بر تنظیم قرارداد فروش سدر با حفظ منافع شرکت متبوع خود
	۱-۲۸- ارزشیابی طرحهای فروش سدر و راهنمایی برای ارتقای کیفیت محتوایی قرارداد برای تأمین سود دو طرف (فروشنده و خریدار سدر)



استاندارد آموزش:

- برگه عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

معیار عملکرد	عناصر شایستگی
۱-۲۹- کسب اطلاعات لازم برای تنظیم و تغییر و تحول طرحهای فروش سدراز واحد بازاریابی	۷- ارتباط با واحد بازاریابی شرکت بازرگانی سدر
۱-۳۰- انتقال اطلاعات منبعث از عملیات فروش سدر به واحدهای بازاریابی	
۱-۳۱- تعیین بهترین روش ارتباط با خریدار سدراز طریق طرحهای بهینه فروش ۱-۳۲- توانایی پیاده کردن سیاست مشتری مداری با مخاطبین شرکت بازرگانی گیاهان دارویی از طریق طرحهای بهینه فروش سدر	۸- ارتباطات با مشتری و خریدار سدر



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: ۲۰ ساعت	دانش:
	<ul style="list-style-type: none">- مشخصات فیزیکی و شیمیایی و کاربری‌های سدر- اصول و روشهای تولید و فراوری سدر- شرایط و مناطق مناسب تولید سدر- برداشت و فراوری سدر- روشهای مصرف سدر و سلیقه‌های مردم جهان در مصرف آنها- میزان مصرف سدر در ایران و جهان- اصول و مفاهیم مدیریت فروش- اصول و روشهای مشتری مداری- مفهوم عرضه و تقاضا در بازار سدر- عوامل موثر بر خرید سدر توسط مردم- آگاهی عمومی جامعه نسبت به مصارف سدر توسط طبقات مختلف اجتماعی- روش‌های درجه بندی سدر- روش‌های بررسی تقلبات سدر- عوامل موثر در تعیین قیمت سدر- بازارهای خرید و فروش سدر- نکات قابل توجه در انعقاد قرارداد خرید- اصول و فنون مذاکره تجاری برای خرید و فروش سدر (عمده و خردفروشی)- اهمیت بسته‌بندی صحیح سدر در افزایش ماندگاری آن- انواع و روشهای بسته بندی مناسب سدر- اصول نگهداری و انبارداری سدر- شرایط محیطی حمل و نقل سدر- بیمه انبارداری و حمل و نقل سدر- فرایند ارتباطات با مشتریان سدر و تسریع کننده‌ها و بازدارنده‌های آن- فن بیان در مذاکرات مربوط به معاملات سدر



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: - ساعت	دانش:
	<ul style="list-style-type: none">- اثر روانی نظم و زیبایی فروشگاه سدر بر ذهن مشتری- مواد قابل استفاده در تهیه ویتترین و دکور فروشگاه سدر- نقش بانک در تسهیل داد و ستد سدر- انواع تسهیلات بانکی قابل استفاده در کسب و کارهای مرتبط با سدر- روش‌های الکترونیکی دریافت و پرداخت پول در معاملات سدر- روشهای افتتاح انواع حسابهای بانکی- دفاتر و اسناد ثبت امور مالی در فروشگاه سدر- روشهای دریافت وجه (نقدی - الکترونیکی - چک و...)- تقلبات در پرداخت وجه در معاملات سدر- روشهای فروش به مشتریان خرده فروش و عمده فروش سدر- روشهای آگاهی‌رسانی مناسب برای معرفی و فروش سدر- استفاده نرم‌افزارهای فروش سدر- مزایا و معایب روشهای مختلف آگاهی‌رسانی به مشتریان- اصول تهیه ابزارهای چاپی آگاهی‌رسانی به مشتریان- اصول تهیه ابزارهای الکترونیکی آگاهی‌رسانی به مشتریان- اسناد قانونی- وصول مطالبات از خریداران سدر- حل اختلاف با خریداران سدر
زمان اسمی آموزش: ۳۰ ساعت	مهارت:
	<ul style="list-style-type: none">- شناسایی ارقام سدر و خواص و فراورده های اصلی آنها- تعیین کیفیت سدر متناسب با ذائقه مصرف مشتری- تعیین میزان مصرف سدر و فراورده های آن در ایران- تعیین بازار هدف و نیاز آن به محصول سدر- تعیین گردش مالی بازار در حوزه فروش سدر



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: - ساعت	مهارت :
	<ul style="list-style-type: none">- بررسی نگاه بازار به تغییرات قیمت و کیفیت سدر- ارزیابی سطح کیفی و توضیح علت ضعف های کیفی- درجه بندی محصول سدر- بررسی تقلبات سدر از طریق ویژگی های ظاهری- تجزیه و تحلیل نتایج آزمایشات تعیین تقلبات- تعیین فروشندگان عمده و موفق داخلی سدر- اتحادیه ها و تعاونی های فعالی در حوزه تولید و فروش سدر و شرایط عضویت در آنها- قیمت گذاری انواع سدر- تعیین بهترین زمان مناسب خرید سدر- تنظیم قرارداد خرید سدر- خرید سدر در تالار بورس گیاهان دارویی- تعیین روش فروش سدر با توجه به قوانین و مقررات- بهینه سازی یک روش فروش سدر با توجه به شرایط- تهیه ، اجرا ، نظارت و ارزیابی طرح های فروش سدر- انجام مذاکرات و تنظیم قراردادهای خرده فروشی و عمده فروشی سدر- کار با نرم افزارهای فروش سدر- تعیین اوزان مناسب با توجه به شناخت از مصرف کننده سدر- تعیین نوع بسته بندی با توجه به حفظ کیفیت سدر و شناخت از مصرف کننده- تعیین مطالب روی جعبه های بسته بندی سدر- انجام عملیات توزین سدر- تعیین قابلیت انبار شدن سدر بر اساس خصوصیات ظاهری- تنظیم شرایط انبار (ضد عفونی-چیدمان - نور- دما-رطوبت- دماو...)- فراوری (آماده سازی) اولیه سدر جهت نگهداری در انبار- تعیین وسائل نقلیه مناسب برای حمل و نقل سدر



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: - ساعت	مهارت:
	<ul style="list-style-type: none">-تعیین نوع مناسب بیمه سدر و فرآورده‌های آن-مذاکره موثر و بیان ارزشهای سدر-استفاده از تکنیک های جلب مشتری و ایجاد انگیزه خرید-انجام عملیات فروش سدر از طریق بورس-ارزیابی روش های فروش سدر-رعایت زیبایی در طراحی دکور فروشگاه سدر-طراحی دکور مناسب فروشگاه سدر-رعایت نظم منطقی در چیدمان کالا در فروشگاه سدر-انجام عملیات دریافت وجه با دستگاه pos(کارت‌خوان)-انجام عملیات پرداخت وجه با دستگاه pos-تعیین مناسبترین روش دریافت تسهیلات بانکی- افتتاح حساب‌های مختلف در بانکها-تنظیم دفتر روزنامه-تنظیم فاکتور فروش-تنظیم دفتر کل-کنترل چک-تعیین روش مناسب دریافت پول-بکارگیری نرم‌افزار فروش در معاملات سدر-تعیین روش مناسب اطلاع رسانی برای فروشگاه-تعیین رتوس مهمترین موضوعات قابل اطلاع رسانی-نظارت بر طراحی و توزیع مناسب ابزارهای آگاهی‌رسانی به مشتریان سدر- تهیه دفاتر قانونی در شرکت بازرگانی و فروشگاه سدر-تنظیم شکایت در مراجع قضایی کشور



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

مهارت :	زمان اسمی آموزش: - ساعت
- پیگیری مشکلات قانونی فروش از طریق مرجع قضایی کشور - تهیه طرح کسب و کار در حوزه فروشندگی سدر	
نگرش:	
- درک اهمیت کاهش هزینه‌های فروش سدر و انتخاب موثرین ترین روش های فروش در موفقیت شرکت - دقت در رعایت حقوق مشتریان سدر و توجه به خواست ایشان	



برگه استاندارد تجهیزات

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	سمپاش موتوری	مدل‌های معتبر موجود در بازار	۱	ملزومات:
۲	سمپاش کوله‌پشتی	مدل‌های معتبر موجود در بازار	۱	قوانین و آیین نامه
۳	هورمون‌های گیاهی	مورد تأیید مراجع ذیصلاح	به میزان مورد نیاز	های مرتبط شامل:
۴	دستگاه بسته‌بندی گیاهان دارویی	موجود در بازار (استاندارد)	۱	استانداردهای صادراتی
۵	یخچال	موجود در بازار (استاندارد)	۱	سازمان توسعه صادرات ایران
۶	نمونه‌های گیاهی بیمار، آفت زده و سالم	مورد تأیید مؤسسه تحقیقات گیاهپزشکی کشور	به میزان مورد نیاز	سازمان استاندارد ایران
۷	پروژکتور پاورپوینت	موجود در بازار	۱	وزارت جهاد کشاورزی
۸	لوازم آزمایشگاهی	موجود در بازار (استاندارد)	به میزان مورد نیاز	
۹	رطوبت‌سنج	موجود در بازار (استاندارد)	۱	
۱۰	فن کوئل	موجود در بازار (استاندارد)	۱	
۱۱	دماسنج	موجود در بازار (استاندارد)	۱	
۱۲	لوازم تهویه انبار و ماشین‌های حمل و نقل	موجود در بازار (استاندارد)	به میزان مورد نیاز	
۱۳	رایانه	موجود در بازار (استاندارد)	۱	
۱۴	چاپگر	از شرکت دارای اعتبار بین‌المللی	۱	
۱۵	تانکر آب	۱۰۰۰ لیتری	۱	
۱۶	برس، جارو، تشت	موجود در بازار	هر کدام ۱ مورد	
۱۷	کپسول آتش‌نشانی	موجود در بازار (استاندارد)	۱	

توجه :

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



- برگه استاندارد مواد

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	ماسک	تولیدی شرکتهای معتبر موجود در بازار	۲۰	<p>ملزومات: قوانین و آیین‌نامه‌های مرتبط شامل: استانداردهای صادراتی سازمان توسعه تجارت ایران، سازمان استاندارد، وزارت جهادکشاورزی</p>
۲	نمونه سدر فاسد شده	اتاله شده	هر کدام یک عدد	
۳	دستکش	پلاستیکی	۲۰	
۴	نمونه دفاتر قانونی	مورد تأیید حوزه قضایی کشور	۵	
۵	نمونه کارت بازرگانی	مورد تأیید وزارت بازرگانی	۵	
۶	نمونه گواهی نامه مبدا	مورد تأیید وزارت بازرگانی	۵	
۷	نمونه اظهارنامه صادراتی	مورد تأیید وزارت بازرگانی	۵	
۸	نمونه قرارداد فروش	مورد تأیید وزارت بازرگانی	۵	
۹	اسلاید (پاورپوینت)	تولیدی شرکتهای آموزشی معتبر	به تعداد مورد نیاز	
۱۰	روپوش	بلند	۲۰	
۱۱	مواد بسته بندی	نایلون و جعبه مقوا	به مقدار لازم	
۱۲	ظروف موقت نگهداری نمونه	تولیدی شرکتهای معتبر موجود در بازار	۲۰	
۱۳	انواع سموم	تولیدی شرکتهای معتبر موجود در بازار و با رعایت استانداردهای ایران	به مقدار لازم	
۱۴	انواع مواد ضد عفونی کننده	تولیدی شرکتهای معتبر موجود در بازار و با رعایت استانداردهای ایران	به مقدار لازم	
۱۵	نمونه سدر با کیفیت های متفاوت	موجود در بازار	به میزان لازم	
۱۶	نمونه گزارش آزمایشگاهی	گزارش آزمایشگاه‌های معتبر	۳ مورد	
۱۷	نمونه های سدر تقلبی	تولیدی شرکتهای معتبر موجود در بازار و با رعایت استانداردهای ایران	به میزان لازم	
۱۸	نمونه طرح کسب و کار	معتبر و کامل	به تعداد لازم	



منابع آموزشی:

- امیدبگی، ر. (۱۳۷۶). رهیافتهای تولید و فرآوری گیاهان دارویی. جلد دوم، ناشر: طراحان نشر.
- پویان، م. (۱۳۸۸). گیاهان دارویی خراسان جنوبی. انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی واحد بیرجند.
- حاجی میرحیمری، س. د. (۱۳۹۲). بررسی عوامل اقتصادی- اجتماعی مؤثر بر توسعه صنعت گیاهان دارویی استان مرکزی. طرح تحقیقاتی "خاص" سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی وزارت جهاد کشاورزی، تهران.
- مشرقی مقدم، ح. ر. و پویان، م. (۱۳۸۳). بیماری‌های قلبی و عروقی. انتشارات دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی و درمانی خراسان جنوبی، بیرجند.
- ملکانه، م. و پویان، م. (۱۳۸۳). دیابت و گیاه درمانی. انتشارات گلرو، بیرجند.
- میرحیدری، ح. (۱۳۸۵). معارف گیاهی. دفتر نشر فرهنگ اسلامی.
- نظریان، ح. (۱۳۹۱). پژوهش در گیاهان دارویی. جلد اول، انتشارات میبد.

Brester, G., Swanser, K., Watts, T. (۲۰۱۰). Market opportunities and strategic directions for specialy herbs and essential oil crops in Montana.

FAO(۱۹۹۷). Medicinal plants for forest conservation and healthcare, Non-Wood Forest Products ۱۱, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome. P: ۳۴.

Ebrahimi Varkiyani, A. & Ebrahimi, M. H. (۲۰۱۲). Approaches of sustainable development of medicinal plant in Iran with regard to international competitiveness and job creation. National Congress on Medicinal Plants, Kish Island, p: ۴۶۳.

Wentling, T. L. (۱۹۹۳). Planning for effective training: A guide to curriculum development. PP: