

معاونت پژوهش، برنامه‌ریزی و سنجش مهارت

دفتر پژوهش، طرح و برنامه‌ریزی درسی

استاندارد آموزش شایستگی مدیریت فروش گیاهان دارویی

گروه شغلی

گیاهان دارویی

کد ملی آموزش شایستگی

3	3	2	2	3	1	0	5	0	1	3	0	1	0	1
Isco-08				سطح مهارت	شناسه گروه	شناسه شغل			شناسه شایستگی			نسخه		

6112/40/1

تاریخ تدوین استاندارد : 93/4/1



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

کد ملی استاندارد: ۶۱۱۲/۴۰/۱

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 آرانی

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

فرآیند اصلاح و بازنگری:

در صورت درخواست ستاد گیاهان دارویی و طب ایرانی، مراکز و دانشگاه های مرتبط، متخصصین و صاحب نظران مورد

بازنگری و اصلاح قرار گیرد و پس از تأیید ستاد گیاهان دارویی و طب ایرانی اعمال گردد.



تدوین کنندگان استاندارد

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک و رشته تحصیلی	سمت	سابقه کار	پست الکترونیک
۱	سید داود حاجی - میررحیمی	دکتری آموزش و ترویج کشاورزی	عضو هیئت علمی	۱۵	davood_hajimirrahimi@yahoo.com
۲	علی محمد عمویی	دکتری زراعت و اصلاح نباتات	عضو هیئت علمی	۱۵	
۳	امیر حاجی احمدی	دکتری مدیریت مالی	عضو هیئت علمی	۱۵	
۴	حسین روحانی	دانشجوی دکتری اقتصاد کشاورزی	معاون مرکز آموزش جهاد کشاورزی خراسان رضوی	۱۰	

آدرس دفتر طرح و برنامه‌های 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



مشخصات استاندارد شایستگی

عنوان استاندارد شایستگی:
مدیریت فروش گیاهان دارویی
شرح استاندارد شایستگی :
مدیریت فروش گیاهان دارویی شایستگی است از حوزه بازرگانی فناوری‌های راهبردی، سلامت، طب ایرانی و گیاهان دارویی و دارای شایستگی های مندرج در این استاندارد می‌باشد.
ویژگی های کارآموز ورودی :
حداقل میزان تحصیلات : کارشناسی مرتبط(رشته‌های اقتصاد ، مدیریت، توسعه و ترویج کشاورزی) حداقل توانایی جسمی و ذهنی : سلامت کامل جسمانی و روانی شایستگی پیش نیاز : ندارد
طول دوره آموزش :
طول دوره آموزش: ۴۵ ساعت - زمان آموزش نظری: ۱۵ 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٪
صلاحیت های حرفه ای مریبان :
کارشناسی ارشد بازرگانی یا جامعه‌شناسی یا مدیریت یا اقتصاد با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط با تولید و خرید و فروش و صادرات و تبلیغات گیاهان دارویی کارشناسی ارشد مهندسی کشاورزی در گرایش گیاهان دارویی یا اقتصاد کشاورزی با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط با حوزه تبلیغات و توسعه بازرگانی گیاهان دارویی



استاندارد آموزش:

برگه عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

عنصر شایستگی	معیار عملکرد
۱- بررسی مهمترین گیاهان دارویی صادراتی ایران	۱-۱- تعیین ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی گیاهان دارویی ۲-۱- تعیین انواع کاربردها و مواد قابل فرآوری گیاهان دارویی ۳-۱- تعیین مناطق و زمان‌های مناسب برداشت گیاهان دارویی ۴-۱- تعیین نوع رقم و جنس محصول و جداسازی آنها
۲- بررسی نیازها و ویژگی‌های بازار مصرف گیاهان دارویی	۵-۱- تعیین بازارهای هدف شرکت بازرگانی گیاهان دارویی تعیین ذائقه و سلیقه مردم در خصوص مصرف گیاهان دارویی و آگاهی ایشان از فوائد آن ۶-۱- تعیین تنوع و زمینه‌های مصرف گیاهان دارویی توسط جامعه ۷-۱- تعیین سطح آگاهی‌ها و قابلیت‌های مهارتی جامعه هدف در تهیه و خرید گیاهان دارویی ۸-۱- تعیین سطح نیاز جامعه به گیاهان دارویی و فرآورده‌های آن ۹-۱- برند/برندسازی و نقش آن در افزایش فروش و سود محصول گیاهان دارویی ۱۰-۱- برندهای مطرح در حوزه فروش محصول گیاهان دارویی
۳- بررسی و اجرای قوانین معاملاتی در ایران و کشورهای هدف	۱۱-۱- تعیین زمینه‌های کاربرد قوانین و مقررات معاملاتی ایران در فرایند فروش گیاهان دارویی شرکت بازرگانی ۱۲-۱- تعیین زمینه‌های کاربرد قوانین و مقررات معاملاتی کشورهای هدف در برنامه‌های فروش شرکت بازرگانی در این کشورها ۱۳-۱- تعیین تفاوت‌های مقررات معاملاتی جاری ایران و کشورهای هدف صادراتی
۴- برنامه‌ریزی و مدیریت فرایند فروش گیاهان دارویی در شرکت بازرگانی	۱۴-۱- تعیین روشهای مختلف فروش و ویژگی‌های عملیاتی آنها ۱۵-۱- تعیین بودجه و اعتبار مورد نیاز برای اجرای سیاستهای فروش شرکت بازرگانی ۱۶-۱- تعیین زمان و مکان مناسب فروش در داخل و کشورهای هدف صادراتی ۱۷-۱- توانایی مذاکره با شرکتهای خریدار برای اجرای طرحهای فروش گیاهان دارویی ۱۸-۱- بکارگیری شیوه‌های معتبر فروش گیاهان دارویی در تالار بورس گیاهان دارویی ۱۹-۱- ارزیابی فرایند برنامه‌ریزی و مدیریت فروش در شرکت بازرگانی ۲۰-۱- توانایی برنامه‌ریزی و اجرای فروش گیاهان دارویی در کشورهای هدف ۲۱-۱- توانایی جلب رضایت مشتری برای خرید گیاهان دارویی با انجام صحیح عملیات فروش ۲۲-۱- کار با نرم‌افزهای ویژه فروش اینترنتی و سایت‌های اینترنتی معاملات گیاهان دارویی ملی و بین‌المللی
۵- کار با نرم افزارهای فروش	۲۳-۱- تعیین نرم افزار مورد نیاز در حوزه فروش شرکت بازرگانی گیاهان دارویی ۲۴-۱- طراحی برنامه‌های فروش با نرم‌افزارهای مناسب فروش گیاهان دارویی ۲۵-۱- ارزیابی روند توسعه نرم‌افزارها برای توسعه فروش شرکت بازرگانی
۶- انعقاد قرارداد بامشتریان حقیقی و حقوقی	۲۶-۱- تعیین نوع قرارداد فروش مناسب با توجه به شرایط و موقعیت مشتری گیاهان دارویی ۲۷-۱- نظارت بر تنظیم قرارداد فروش با حفظ منافع شرکت متبوع خود ۲۸-۱- ارزشیابی طرحهای فروش و راهنمایی برای ارتقای کیفیت محتوای قرارداد برای تأمین سود دو طرف (شرکت و مشتری)
۷- ارتباط با واحد بازاریابی شرکت بازرگانی گیاهان دارویی	۲۹-۱- کسب اطلاعات لازم برای تنظیم و تغییر و تحول طرحهای فروش از واحد بازاریابی ۳۰-۱- انتقال اطلاعات منبعث از عملیات فروش گیاهان دارویی به واحدهای بازاریابی
۸- ارتباطات با مشتری و خریدار گیاهان دارویی	۳۱-۱- تعیین بهترین روش ارتباط با خریدار گیاهان دارویی از طریق طرحهای بهینه فروش ۳۲-۱- توانایی پیاده کردن سیاست مشتری مداری با مخاطبین شرکت بازرگانی گیاهان دارویی از طریق طرحهای بهینه فروش



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

دانش :	زمان اسمی آموزش: ۱۵ ساعت
<p>گیاهشناسی گیاهان دارویی اصول و روشهای تولید و فراوری گیاهان دارویی روشهای مصرف گیاهان دارویی و ذایقه های مردم جهان میزان مصرف گیاهان دارویی در ایران و جهان اصول و مفاهیم مدیریت فروش اصول و روشهای بازاریابی گیاهان دارویی قوانین و مقررات مرتبط با صادرات و فروش گیاهان دارویی و فرآورده های آن در ایران و سایر کشورها اصول و روشهای تهیه طرح های فروش داخلی و خارجی گیاهان دارویی و فرآورده ها اصول و روشهای برنامه ریزی و مدیریت فروش اصول و روشهای بهینه سازی طرح های فروش اصول و روشهای انعقاد قراردادهای فروش نقش و روشهای استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزارها، در فروش داخلی و خارجی اصول و روشهای طراحی دکورهای تجاری اصول و فرایندهای بورس گیاهان دارویی اصول و روش های ارزیابی فرایندهای فروش اصول و روشهای مشتری مداری</p>	
مهارت :	زمان اسمی آموزش: ۳۰ ساعت
<p>شناسایی مهمترین گیاهان دارویی و خواص و فرآورده های اصلی آنها تعیین کیفیت محصول متناسب با ذایقه مصرف مشتری تعیین میزان مصرف گیاهان دارویی و فرآورده های آن در جوامع هدف تعیین بازار هدف داخلی و خارجی و نیاز آن به گیاهان دارویی تعیین بازار هدف و نیاز آن به گیاهان دارویی تعیین روش فروش با توجه به قوانین مقررات بهینه سازی یک روش فروش با توجه به شرایط تعیین فروشندگان عمده و موفق داخلی گیاهان دارویی تعیین اتحادیه ها و تعاونی های فعالی در حوزه تولید و فروش گیاهان دارویی و شرایط عضویت در آنها تهیه ، اجرا ، نظارت و ارزیابی طرح های فروش انجام مذاکرات تجاری و تنظیم قراردادهای فروش کسب اطلاعات مورد نیاز از طرق مختلف کار با نرم افزارهای فروش و استفاده از شبکه جهانی اینترنت طراحی دکور مناسب فروشگاهی انجام عملیات فروش در بورس ارزیابی روش های فروش تهیه طرح کسب و کار در حوزه تأسیس شرکت بازرگانی گیاهان دارویی</p>	
نگرش:	
<p>- درک اهمیت کاهش هزینه های فروش و انتخاب موثرترین ترین روش های فروش در موفقیت شرکت -دقت در رعایت حقوق مشتری و توجه به خواست ایشان</p>	



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 وزارت جهاد کشاورزی
۷	پروژکتور پاورپوینت	موجود در بازار	۱	
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.



ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	ماسک	تولیدی شرکتهای معتبر موجود در بازار	۲۰	<p>ملزومات: قوانین و آیین نامه های مرتبط شامل: استانداردهای صادراتی سازمان توسعه تجارت ایران، سازمان استاندارد، وزارت جهاد کشاورزی</p>
۲	نمونه گیاهان دارویی فاسد شده	اتاله شده	هر کدام دو 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 گیاهان دارویی با کیفیت های متفاوت	موجود در بازار	به میزان لازم	
۱۶	نمونه گزارش آزمایشگاهی	گزارش آزمایشگاه های معتبر	۳ مورد	
۱۷	نمونه های گیاهان دارویی 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 میررحیمی، 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 specialty 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: ۲۷۲ .