

معاونت پژوهش، برنامه‌ریزی و سنجش مهارت

دفتر پژوهش، طرح و برنامه‌ریزی درسی

استاندارد آموزش شایستگی

فروشندگی حنا

گروه شغلی

گیاهان دارویی و داروهای گیاهی

کد ملی آموزش شغل/شایستگی

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

تاریخ تدوین استاندارد: ۱۳۹۳/۰۴/۰۱

6112/96/1



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

کد ملی استاندارد: ۶۱۱۲/۹۶/۱

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 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.

آدرس دفتر طرح و برنامه های درسی

تهران - خیابان آزادی ، خیابان خوش شمالی ، نبش خیابان نصرت ، ساختمان شماره ۲ ، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور ، پلاک 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 هیات 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 : hemami۱۳۳@gmail.com آدرس : تهران، خ آزادی، سازمان آموزش فنی - حرفه‌ای
۳	سید محسن جلالی	فوق لیسانس	کشاورزی - علوم دامی	کارشناس دفتر طرح و برنامه های درسی	۷	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل : آدرس :
۴	علیرضا طاهرپور	دکترای حرفه ای	دامپزشکی	کارشناس مؤسسات کارآموزی آزاد و مشارکتهای مردمی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای	۱۴	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل : آدرس :
۵	علی محمد عمویی	دکتری تخصصی	زراعت و اصلاح نباتات	عضو هیات علمی	۱۵	تلفن ثابت : تلفن همراه :
۶	امیر حاجی احمدی	دکتری تخصصی	مدیریت مالی	عضو هیات علمی	۱۵	تلفن ثابت : تلفن همراه :
۷	حسین روحانی	دانشجوی دکتری	اقتصاد کشاورزی	معاون مرکز آموزش جهادکشاورزی خراسان رضوی	۱۰	تلفن ثابت : تلفن همراه : ایمیل :
۹	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 گی حنا	
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 گی، کسب و کار، بازار، برند و برندسازی، مطالبات، تقلبات گیاهی؛ آشنایی با مشخصات ظاهری حنا، برنامه ریزی و نظارت بر فرایند فروش حنا، تعیین شیوه فروش حنا بر اساس خواست مشتری، بررسی و اجرای قوانین معاملاتی در فروش محصول حنا، برقراری ارتباط سازنده با مشتریان حقیقی و حقوقی خریدار حنا، مذاکره با شرکت های خریدار حقیقی و حقوقی حنا و انعقاد قرارداد با ایشان و کار با نرم افزارهای فروش، انواع روش های فروش، تعیین کیفیت و درجه بندی و تعیین تقلبات در تهیه و عرضه حنا در بازار، خرید محصول، نگهداری و جابجایی محصول حنا، و وصول مطالبات می باشد.</p>	
ویژگی های کارآموز ورودی:	
<p>حداقل میزان تحصیلات: کارشناسی مرتبط (رشته های کشاورزی و منابع طبیعی)</p> <p>کارشناسی غیرمرتبط با یک سال سابقه کاری مرتبط با حنا</p> <p>حداقل توانایی جسمی و ذهنی: سلامت کامل جسمانی و روانی</p> <p>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%
صلاحیت های حرفه ای مربیان:	
<p>کارشناسی مهندسی کشاورزی - با گرایش گیاهان دارویی با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط در زمینه محصول حنا</p> <p>کارشناسی مدیریت بازرگانی با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط با گیاهان دارویی (محصول حنا)</p>	



استاندارد آموزش:

۱- برگه عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

معیار عملکرد	عنصر شایستگی
۱-۱- تعیین ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی حنا ۲-۱- تعیین انواع کاربردها و مواد قابل فرآوری حنا ۳-۱- تعیین مناطق و زمان‌های مناسب برداشت حنا ۴-۱- تعیین نوع رقم و جنس حنا و جداسازی آنها	۱- بررسی مشخصات حنا
۵-۱- تعیین بازارهای هدف شرکت بازرگانی حناتعیین ذائقه و سلیقه مردم در خصوص مصرف گیاهان دارویی و آگاهی ایشان از فوائد آن ۶-۱- تعیین تنوع و زمینه‌های مصرف حنا توسط جامعه ۷-۱- تعیین سطح آگاهی‌ها و قابلیت‌های مهارتی جامعه هدف در تهیه و خرید حنا ۸-۱- تعیین سطح نیاز جامعه به حنا و فرآورده‌های آن ۹-۱- برند/برندسازی و نقش آن در افزایش فروش و سود محصول حنا ۱۰-۱- برندهای مطرح در حوزه فروش محصول حنا	۲- بررسی نیازها و ویژگی‌های بازار مصرف حنا
۱۱-۱- تعیین زمینه‌های کاربرد قوانین و مقررات معاملاتی ایران در فرایند فروش حنا شرکت بازرگانی ۱۲-۱- تعیین زمینه‌های کاربرد قوانین و مقررات معاملاتی کشورهای هدف در برنامه‌های فروش حنا شرکت بازرگانی در این کشورها ۱۳-۱- تعیین تفاوت‌های مقررات معاملاتی جاری ایران و کشورهای هدف صادراتی	۳- بررسی و اجرای قوانین معاملاتی در ایران و کشورهای هدف
۱۴-۱- تعیین روش‌های فروش حنا و ویژگی‌های عملیاتی آنها ۱۵-۱- تعیین بودجه و اعتبار مورد نیاز برای اجرای سیاست‌های فروش حنا در شرکت بازرگانی ۱۶-۱- تعیین زمان و مکان مناسب فروش حنا در داخل و کشورهای هدف صادراتی ۱۷-۱- توانایی مذاکره با شرکتهای خریدار برای اجرای طرح‌های فروش حنا ۱۸-۱- بکارگیری شیوه‌های معتبر فروش حنا در تالار بورس گیاهان دارویی ۱۹-۱- ارزیابی فرایند برنامه‌ریزی و مدیریت فروش حنا در شرکت بازرگانی ۲۰-۱- توانایی برنامه‌ریزی و اجرای فروش حنا در کشورهای هدف ۲۱-۱- توانایی جلب رضایت مشتری برای خرید حنا با انجام صحیح عملیات فروش ۲۲-۱- کار با نرم‌افزارهای ویژه فروش اینترنتی حنا و سایت‌های اینترنتی معاملات گیاهان دارویی ملی و بین‌المللی	۴- برنامه‌ریزی و مدیریت فرایند فروش حنا در شرکت بازرگانی



استاندارد آموزش:

- برگه عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

معیار عملکرد	عناصر شایستگی
۲۳-۱- تعیین نرم افزار مورد نیاز در حوزه فروش حنادر شرکت بازرگانی گیاهان دارویی ۲۴-۱- طراحی برنامه‌های فروش حنا با نرم‌افزارهای مناسب فروش گیاهان دارویی ۲۵-۱- ارزیابی روند توسعه نرم‌افزارها برای توسعه فروش حنادر شرکت بازرگانی	۵- کار با نرم افزارهای فروش برای معامله حنا
۲۶-۱- تعیین نوع قرارداد فروش مناسب با توجه به شرایط و موقعیت مشتری حنا ۲۷-۱- نظارت بر تنظیم قرارداد فروش حنا با حفظ منافع شرکت متبوع خود ۲۸-۱- ارزشیابی طرحهای فروش حنا و راهنمایی برای ارتقای کیفیت محتوایی قرارداد برای تأمین سود دو طرف (فروشنده و خریدار حنا)	۶- انعقاد قرارداد بامشتریان حقیقی و حقوقی حنا
۲۹-۱- کسب اطلاعات لازم برای تنظیم و تغییر و تحول طرحهای فروش حنا از واحد بازاریابی ۳۰-۱- انتقال اطلاعات منبعث از عملیات فروش حنا به واحدهای بازاریابی	۷- ارتباط با واحد بازاریابی شرکت بازرگانی حنا
۳۱-۱- تعیین بهترین روش ارتباط با خریدار حنا از طریق طرحهای بهینه فروش ۳۲-۱- توانایی پیاده کردن سیاست مشتری مداری با مخاطبین شرکت بازرگانی گیاهان دارویی از طریق طرحهای بهینه فروش حنا	۸- ارتباطات با مشتری و خریدار حنا



استاندارد آموزش

برگه تحلیل آموزش

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



استاندارد آموزش

برگه تحلیل آموزش

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



استاندارد آموزش

برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: - ساعت	مهارت :
	<p>- بررسی نگاه بازار به تغییرات قیمت و کیفیت حنا</p> <p>- ارزیابی سطح کیفی و توضیح علت ضعف های کیفی</p> <p>- درجه بندی محصول حنا</p> <p>- بررسی تقلبات حنا از طریق ویژگی های ظاهری</p> <p>- تجزیه و تحلیل نتایج آزمایشات تعیین تقلبات</p> <p>- تعیین فروشندگان عمده و موفق داخلی حنا</p> <p>- اتحادیه ها و تعاونی های فعال در حوزه تولید و فروش حنا و شرایط عضویت در آنها</p> <p>- قیمت گذاری انواع حنا</p> <p>- تعیین بهترین زمان مناسب خرید حنا</p> <p>- تنظیم قرارداد خرید حنا</p> <p>- خرید حنادر تالار بورس گیاهان دارویی</p> <p>- تعیین روش فروش حنا با توجه به قوانین مقررات</p> <p>- بهینه سازی یک روش فروش حنا با توجه به شرایط</p> <p>- تهیه ، اجرا ، نظارت و ارزیابی طرح های فروش حنا</p> <p>- انجام مذاکرات و تنظیم قراردادهای خرده فروشی و عمده فروشی حنا</p> <p>- کار با نرم افزارهای فروش حنا</p> <p>- تعیین اوزان مناسب با توجه به شناخت از مصرف کننده حنا</p> <p>- تعیین نوع بسته بندی با توجه به حفظ کیفیت حنا و شناخت از مصرف کننده</p> <p>- تعیین مطالب روی جعبه های بسته بندی حنا</p> <p>- انجام عملیات توزین حنا</p> <p>- تعیین قابلیت انبار شدن حنابر اساس خصوصیات ظاهری</p> <p>- تنظیم شرایط انبار (ضد عفونی-چیدمان - نور- دما-رطوبت- دماو...)</p> <p>- فراوری (آماده سازی) اولیه حنا جهت نگهداری در انبار</p>



استاندارد آموزش

برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: - ساعت	مهارت:
	<ul style="list-style-type: none">-تعیین وسائل نقلیه مناسب برای حمل و نقل حنا-تعیین نوع مناسب بیمه حنا و فرآورده‌های آن-مذاکره موثر و بیان ارزشهای حنا-استفاده از تکنیک های جلب مشتری و ایجاد انگیزه خرید-انجام عملیات فروش حنا از طریق بورس-ارزیابی روش های فروش حنا-رعایت زیبایی در طراحی دکور فروشگاه حنا-طراحی دکور مناسب فروشگاه حنا-رعایت نظم منطقی در چیدمان کالا در فروشگاه حنا-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 حنا-تعیین روش مناسب اطلاع رسانی برای فروشگاه-تعیین رتوس مهمترین موضوعات قابل اطلاع رسانی-نظارت بر طراحی و توزیع مناسب ابزارهای آگاهی‌رسانی به مشتریان حنا- تهیه دفاتر قانونی در شرکت بازرگانی و فروشگاه حنا



استاندارد آموزش
برگه تحلیل آموزش

مهارت :	زمان اسمی آموزش: - ساعت
-تنظیم شکایت در مراجع قضایی کشور - پیگیری مشکلات قانونی فروش از طریق مرجع قضایی کشور -تهیه طرح کسب و کار در حوزه فروشندگی حنا	
نگرش:	
- درک اهمیت کاهش هزینه‌های فروش حنا و انتخاب موثرین ترین روش های فروش در موفقیت شرکت -دقت در رعایت حقوق مشتریان حنا 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 حنای 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 حنا با کیفیت های متفاوت	موجود در بازار	به میزان لازم	
۱۶	نمونه گزارش آزمایشگاهی	گزارش آزمایشگاه‌های معتبر	۳ مورد	
۱۷	نمونه های حنای 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:

- امیدیگی، 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 جهادکشاورزی، 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 .