جمهوری اسلامی ایران
وزارت کار و امور اجتماعی

سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور

معاونت پژوهش و برنامه ریزی

دفتر طرح و برنامه های درسی

استاندارد شغل و آموزش

مسئول بازرگانی و فروش سنگبری

گروه شغلی معدن

شماره ملی شناسایی شغل

۲-۱۹/۹۱/۱/۱

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

شماره ملی شناسایی شغل :۱/۱/۹۱/۱۹-۲

شروع اعتبار : ۱۳۸۹/۲/۱۵

پایان اعتبار : ۱۳۹٤/۲/۱۵

اعضاء کمیسیون تخصصی برنامه ریزی درسی رشته معدن :

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

گروه فرانگر صنعت پارسیان (کلینیک صنعتی پارسیان)
اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان اصفهان

فرآیند اصلاح و بازنگری :

آدرس :

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

دورنگار ۶۶۹۴۴۱۱۷ تلفن ۶۶۵۶۹۹۰۰

تهیه کنندگان استاندارد شغل				
ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک	رشته تحصیلی	سابقه‌ی تجربی مرتبط
۱	مجتبی علیدوست	لیسانس	آمار	۵ سال مدیر بازرگانی و فروش واحد های سنگبری
۲	احمد رضا بصیری	لیسانس		۴سال مدیر بازرگانی و فروش واحد های سنگبری
۳				

تهیه کنندگان استاندارد آموزش				
ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک	رشته تحصیلی	سابقه‌ی تجربی مرتبط
۱	غلامعلی رئیسی	دکترا	صنایع (تکنولوژی صنعتی)	۳ سال مشاور مدیریتی در کارخانجات سنگبری
۲	محمد یوسف صدیقی	لیسانس	معدن	۱۱سال کاررشناس معادن و مسئول تأمین کوپ ، مدیر تولید سنگبری ، مدیر سنگبری و عامل توسعه خوشه سنگ اصفهان
۳	عبد الحمید خسروی	لیسانس	مدیریت صنعتی	۳ سال ، مدیریت سنگبری ، پژوهش های کاربردی و تدریس در زمینه صنعت
۴	محمد حسین هدائیان	فوق لیسانس	مدیریت صنعتی(تولید)	۳ سال ، کارشناس خوشه سنگ اصفهان ، فعالیت در قسمت بازرگانی کارخانجات سنگبری ، پایان نامه در زمینه ارتقاء بهره وری کارخانجات سنگبری

تعاریف :

استاندارد شغل :

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

استاندارد آموزش :

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

نام یک شغل :

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

شرح شغل :

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

طول دوره آموزش :

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

ویژگی کارآموز ورودی :

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

ارزشیابی :

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

صلاحیت حرفه ای مربیان :

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

شایستگی :

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

دانش :

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

مهارت :

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

نگرش :

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

ایمنی :

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

توجهات زیست محیطی :

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

نام شغل : مسئول بازرگانی و فروش سنگبری

شرح شغل[1]

شغل مسئول بازرگانی و فروش سنگبری از مشاغل حوزه معدن (سنگبری) بوده و شایستگی های از قبیل تنظیم قرارداد های فروش محصول ،تنظیم سازی زمان ارائه سفارشات مشتریان ، مشتری مداری و مدیریت ارتباط با مشتریان ، انجام بازاریابی برای محصولات ، انجام امور بازرگانی بین الملل و پیش بینی روند های تقاضای بازار را دارد و با مشاغل مدیر کارخانه ،مسئول کنترل کیفیت ، سرپرست سالن تولید ، مدیر تولید ،مسئول مالی و انبار دار در ارتباط می باشد .

ویژگی های کارآموز ورودی

حداقل میزان تحصیلات : فوق دیپلم

حداقل توانایی جسمی : سلامت کامل جسمی و ذهنی

مهارت های پیش نیاز این استاندارد : رایانه کار ICDLدرجه ۲

طول دوره آموزش

طول دوره آموزش	:	۲۱۳	ساعت
ـ زمان آموزش نظری	:	۸۹	ساعت
ـ زمان آموزش عملی	:	۱۲٤	ساعت
ـ کارورزی	:	-	ساعت
ـ زمان پروژه	:	-	ساعت

شیوه ارزشیابی

آزمون نظری: ۲۵٪

آزمون عملی : ۶۵٪

اخلاق حرفه ای : ۱۰٪

صلاحیت های حرفه ای مربیان

کارشناسی مدیریت بازرگانی با ۳ سال سابقه فعالیت در بازرگانی صنایع سنگ

۱. Job Description

استاندارد شغل[۲]

– شایستگی های[۳] شغلی

ردیف	توانایی ها
۱	توانایی مدیریت استراتژیک بازار
۲	توانایی ارزش گذاری و درجه بندی انواع سنگ های فراوری شده و محصولات سنگی
۳	توانایی پیش بینی بازار با استفاده از تحلیل روند های گذشته
٤	توانایی بازاریابی و تبلیغات محصولات سنگی
٥	توانایی مدیریت سفارشات
٦	توانایی مدیریت ارتباط با مشتری
۷	توانایی انتخاب بسته بندی مناسب برای محصولات
۸	
۹	
۱۰	
۱۱	

۲. Occupational Standard
۳ Competency

عنوان توانایی :	زمان آموزش			
توانایی مدیریت استراتژیک بازار	نظری	عملی	جمع	
	۲۳	۳۰	۵۳	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی **توجهات زیست محیطی مرتبط**				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
دانش : – تعریف برنامه استراتژیک بازار – اهمیت و ضرورت برنامه ریزی استراتژیک بازار – مراحل مدیریت استراتژیک بازار – تعیین مأموریت و چشم انداز مورد نظر و افق زمانی برای دستیابی به آنها – اصول تجزیه و تحلیل داخلی و پیدا کردن نقاط قوت و ضعف و محدودیت های داخلی – اصول تجزیه و تحلیل خارجی و پیدا کردن فرصت ها و تهدیدات پیش روی ، روند ها و سوالات استراتژیک – روش تهیه ماتریس های IF و EF و ماتریس SWOT – روش شناخت استراتژی ها و گزینه های استراتژیک برای رسیدن به چشم انداز – روش انتخاب استراتژی – روش اجرای گزینه های استراتژیک – روش ارزیابی استراتژی ها و روش های ارزیابی آنها (مانند کارت امتیازی متوازن BSC و گروه مشاوران بوستون BCG) – روش بازنگری و اصلاح استراتژی ها	۲۳			**– لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و.)**
مهارت : – تهیه بیانیه مأموریت و چشم انداز بازرگانی شرکت و افق زمانی دستیابی به آنها – تهیه ماتریس های IF و EF و ماتریس SWOT شرکت – مقایسه ماتریس ها با عوامل مربوط به رقبا – تدوین استراتژی بازار برای رسیدن به چشم انداز – انتخاب بهترین گزینه استراتژیک		۳۰		

عنوان توانایی : توانایی مدیریت استراتژیک بازار	**زمان آموزش**			
	نظری	**عملی**	**جمع**	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی **توجهات زیست محیطی مرتبط**				**تجهیزات ، ابزار ، مواد** **مصرفی و منابع آموزشی**
نگرش : – دقت در تدوین چشم انداز و انتخاب گزینه های استراتژیک –				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

عنوان توانایی :	زمان آموزش			
	نظری	عملی	جمع	
توانایی ارزش گذاری و درجه بندی انواع سنگ های فراوری شده و محصولات سنگی	۱۵	۲۵	۴۰	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
دانش : – خصوصیات سنگ چینی و کریستال(نقاط قوت و ضعف) و دامنه قیمتی آن – خصوصیات سنگ مرمریت (نقاط قوت و ضعف) و دامنه قیمتی آن – خصوصیات سنگ تراورتن (نقاط قوت و ضعف) و دامنه قیمتی آن – خصوصیات سنگ گرانیت (نقاط قوت و ضعف) و دامنه قیمتی آن – خصوصیات سنگ مرمر (نقاط قوت و ضعف) و دامنه قیمتی آن – شکستگی ها و شکافهای میکرو تکتونیکی(شکستگی های ریز و بسته) و تاثیر آن در قیمت گذاری محصول – شکستگی ها و شکافهای تکتونیکی (درزه ، شکاف ، درزه های جوش خورده) و تاثیر آن در قیمت گذاری محصول – ناپیوستگی و لایه بندی های ظریف) و تاثیر آن در قیمت گذاری محصول – استیلولیت (زنجیره موجود در سنگ) و تاثیر آن در قیمت گذاری محصول – بازی رنگ در انواع سنگ های ساختمانی و تاثیر آن در قیمت گذاری محصول – بازی طرح و موج در انواع سنگ های ساختمانی و تاثیر آن در قیمت گذاری محصول – عوامل موثر در درجه بندی و قیمت گذاری انواع سنگ ها – روش محاسبه هزینه ها و بهای تمام شده سنگ – نحوه بررسی قیمت بازار انواع سنگ ها در بازار های گوناگون و کشش قیمتی انواع محصول در بازار های مختلف – روش ارزش گذاری محصول با توجه به عوامل بررسی شده بازار و بهای تمام شده و میزان بازده مورد انتظار	۱۵			– لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و.)

عنوان توانایی : توانایی ارزش گذاری و درجه بندی انواع سنگ های فراوری شده و محصولات سنگی	**زمان آموزش**			
	نظری	**عملی**	**جمع**	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
مهارت : – کنترل عوامل موثر در قیمت گذاری انواع سنگ ها – درجه بندی انواع سنگ ها بر اساس میزان عوامل تأثیر گـذار موجـود در آنها – ارزش گذاری محصولات تولیدی		**۲۵**		
نگرش : – نگاه به سنگ به عنوان یک نعمت زیبای طبیعی تجدید نا پذیر				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

	زمان آموزش			
عنوان توانایی : توانایی پیش بینی بازار با استفاده از تحلیل روند های گذشته	نظری	عملی	جمع	
	۸	۱۵	۲۳	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی **توجهات زیست محیطی مرتبط**				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
دانش : – انواع روند ها (صعودی ، نزولی ، ثابت ، تناوبی و ...) – روش ترسیم روند های با استفاده از آمار ها و ارقام موجود – روش ترسیم منحنی عمر محصول و بررسی منحنی های عمر – انواع روشهای پیش بینی – روش پیش بینی افت ها و خیز های روند های بازار و برنامه ریزی برای مواجهه با آنها – اصول تجزیه و تحلیل رفتارهای رقبا و محیط – اصول تجزیه و تحلیل روند های جهانی مصرف محصول – روش تخمین پتانسیل های منطقه ای و تحلیل آنها	۸			– لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و..)
مهارت : – ترسیم روند های بازار های داخلی و تحلیل رفتار بازار داخلی – ترسیم روند های بازار خارجی و تحلیل رفتار بازار های خارجی – تحلیل فروش انواع محصولات در گذشته و تحلیل روند ها		۱۵		
نگرش : – دقت در تخمین روند ها و پیش بینی رفتار آینده بازار و رقبا				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

عنوان توانایی : توانایی بازاریابی و تبلیغات محصولات سنگی	زمان آموزش			
	نظری	عملی	جمع	
	۸	۲۰	۲۸	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
دانش : – انواع شیوه های بازاریابی – کانالهای بازار یابی و توزیع – آمیزه بازار یابی – محصولات جدید در بازار سنگ و امکان سنجی برای تولید – تبلیغات محصول و انواع آن – اهداف تبلیغات و هدف گذاری برای تبلیغ – اصول بازاریابی اینترنتی و شیوه های تبلیغ محصولات در اینترنت – اصول طراحی وب سایت بازرگانی شرکت و مؤلفه های مورد نظر در طراحی سایت – نکات مورد نظر در تهیه کاتالوگ های محصول – اصول بر پائی نمایشگاه محصولات وخدمات فروش و خدمات جانبی و مشاوره ای به مشتریان	۸			**لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و..)**
مهارت : – ارزیابی و تحلیل آمیزه بازار یابی در صنعت سنگ – بازاریابی در اینترنت و سایت های بازار یابی بین المللی – شناسائی سایت های رقبا و مشاهده محصولات جدید ارائه شده توسط آنها – هدف گذاری برای تبلیغات شرکت و تهیه نمونه کاتالوگ هدفمند محصولات		۲۰		
نگرش : – دقت در بازار یابی برای محصولات و ارائه محصولات جدید به بازار				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

	زمان آموزش			
عنوان توانایی : توانایی مدیریت سفارشات	نظری	عملی	جمع	
	۲۰	۲۰	۴۰	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
دانش : – مدیریت و کنترل موجودی ها – بررسی روند های مصرف موجودی ها و پیش بینی آینده با توجه به روند های موجود – تعیین مقدار ذخیره ها در انبار – محاسبه زمان پاسخگوئی به مشتری با توجه به مقدار ذخیره ها ، میزان تولید و تعداد سفارشات در حال انتظار و ... – کنترل سفارشات خرد و تنظیم زمان تحویل آنها با توجه به زمانبندی ارائه شده برای سفارشات کلان – روش های برون سپاری تولید و تحویل سفارشات – فنون مذاکره در مورد قیمت و کیفیت و شرایط تحویل محصول به مشتری – روش دریافت سفارش محصول توسط مشتری و تنظیم پیش فاکتور و فاکتور فروش – مذاکره در مورد شرایط حمل و نقل و هزینه های بارگیری و حمل محصول تا مقصد مورد نظر – آشنائی با نحوه تنظیم و نکات اساسی مورد نظر در قرار داد های بین المللی – قوانین حمل و نقل بین المللی کالا (اینکوترمز) – روشهای گشایش اعتبارات بانکی برای قرارداد های بین المللی – قوانین و مقررات گمرکی برای ترخیص ، صادرات و واردات محصولات – حوادث غیر مترقبه در قرارداد های بین المللی – بیمه و شرایط ضمانت محصول در قرار داد های بین المللی – قوانین تجارت و بازرگانی وگمرک	۲۰			– لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و...
مهارت : – زمانبندی تحویل سفارشات کلان با هماهنگی واحد تولید – برنامه ریزی برای تحویل سفارشات خرد در میان سفارشات کلان – تنظیم و پیگیری یک نمونه قرارداد بین المللی سنگ – تنظیم قراداد داخلی تأمین سنگ و صدور فاکتور فروش		۲۰		

عنوان توانایی : توانایی مدیریت سفارشات	**زمان آموزش**			
	نظری	**عملی**	**جمع**	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی **توجهات زیست محیطی مرتبط**				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
نگرش : – دقت در تنظیم قراداد های فروش بین المللی و داخلی و رعایت قوانین تجارت – اطمینان از اعتبار مشتریان داخلی و خارجی قبل از ورود به مذاکره				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

	زمان آموزش			
عنوان توانایی : توانایی مدیریت ارتباط با مشتری	**نظری**	**عملی**	**جمع**	
	۸	۶	۱۴	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی **توجهات زیست محیطی مرتبط**				**تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی**
دانش : – اصول نظارت بر محصول در حین بارگیری – اصول نظارت بر محصول در حین بسته بندی – روش نمونه گیری از محصولات موجود در انبار – صدای مشتری (VOC)[Voice Of Costumer] – روشهای نظر سنجی از مشتریان و دریافت نظرات آنها	۸			**– لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و...**
مهارت : – طراحی و یا ارائه اصلاحات در فرم های موجود نظر سنجی از مشتریان جهت بهینه سازی آن – تجزیه و تحلیل فرم های صدای مشتری و انتقال نتایج فرم های نظرسنجی و صدای مشتری به واحد تولید و کنترل کیفیت		۶		
نگرش : – جلوگیری از تحویل محصولات معیوب و با کیفیت پائین به مشتریان				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

	زمان آموزش			
عنوان توانایی : توانایی انتخاب بسته بندی مناسب برای محصولات	نظری	عملی	جمع	
	۷	۸	۱۵	
دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط				تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی
دانش : – ویژگی های یک بسته بندی خوب و اطلاعاتی که بسته بندی باید ارائه کند – اهداف و مقاصد بسته بندی – انواع بسته بندی در صنعت سنگ – مشکلات بسته بندی نا مناسب	۷			– لوازم آموزشی ثابت موجود در کلاس (کامپیوتر ، ویدئو پروژکتور، میز و صندلی ،تخته وایت برد و.) – بسته بندی مخصوص سنگ – دستگاه و ملزومات بسته بندی محصول (نوار لاستیکی یا فلزی، بست فلزی ، میخ)
مهارت : – انتخاب بسته بندی مناسب برای محصولات		۸		
نگرش : – دستیابی به رضایت مشتری و تحویل محصول بدون آسیب های ناشی از حمل و نقل و جابجائی				
ایمنی : –				
توجهات زیست محیطی : –				

– برگه استاندارد تجهیزات ، مواد ، ابزار

ردیف	مشخصات فنی	تعداد	شماره
۱	کامپیوتر پنتیوم ۵	۱ دستگاه برای هر کارگاه	
۲	کامپیوتر پنتیوم ۵ مجهز به مودم و اتصال به اینترنت	۱ دستگاه برای هر نفر	
۳	ویدئو پروژکتور	۱ دستگاه برای هر کارگاه	
۴	میز و صندلی	یک عدد برای هر نفر	
۵	تخته وایت برد	یک عدد برای هر کارگاه	
۶	بسته های مخصوص بسته بندی سنگ	یک نمونه از هر نوع برای هر کارگاه	

توجه :

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

– ابزار به ازاء هر سه نفر محاسبه شود .

– مواد به ازاء یک نفر کارآموز محاسبه شود .

– منابع و نرم افزار های آموزشی

ردیف	شرح
۱	جزوه ارائه شده توسط مدرس کلاس
۲	کتب بازار یابی و مدیریت بازار : مبانی مدیریت بازاریابی، فیلیپ کاتلر، علی پارساییان (مترجم) ،ناشر:
۳	ترمه
٤	مدیریت استراتژیک بازار ، دیوید آکر ، دکتر علی اکبر فرهنگی و دکتر حسین صفر زاده و مهدی خادمی ، نشر پویش
٥	حقوق بازرگانی بین المللی ، مسعود طارم سری ، شرکت چاپ و نشر بازرگانی