



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور



جمهوری اسلامی ایران  
وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

معاونت آموزش  
دفتر طرح و برنامه های درسی

## استاندارد آموزش شایستگی

بازاریابی و فروش محصولات (گل های شاخه بریده ،  
زینتی ، سبزی و صیفی )

گروه شغلی کشاورزی (امور باغی وزراعی)

کد استاندارد

۶۱۱۱-۶۳/۰۲۵/۱

تاریخ تدوین : ۹۱/۱۰/۱



## تدوین کنندگان استاندارد آموزش

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک و رشته تحصیلی	سمت	سابقه کار	پست الکترونیک
۱	ساسان جعفر نیا	فوق لیسانس باغبانی	مری	۱۲ سال	-
۲	زینب تاجیک	لیسانس گیاهپزشکی	بازار کار	۱۲ سال	-
۳	زهرا بیگم مرادیان	فوق لیسانس باغبانی	کارشناس کشاورزی	۶ سال	-
۴	مهدی صفایی خرم	لیسانس گیاه پزشکی	مری	۱۰ سال	-
۵	ابوالفضل پوربابا	لیسانس کشاورزی (زراعت)	مری	۱۲ سال	-
۶	مهدیه واعظ تهرانی	لیسانس کشاورزی (زراعت)	کارشناس	۱۰ سال	-
۷	ارژنگ بهادری	لیسانس کشاورزی	معاون دفتر طرح و برنامه های درسی	۱۸ سال	-

درس 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

۲۵۹

دورنگار : ۶۶۹۴۴۱۱۷

تلفن : ۹ - ۶۶۵۶۹۹۰۰

پست الکترونیک: [Barnamehdarci@yahoo.com](mailto:Barnamehdarci@yahoo.com)



نظارت بر تدوین محتوا و تصویب :

کد استاندارد: ۶۱۱۱-۶۳/۰۲۵/۱

اعضاء کمیسیون تخصصی:

-

حوزه‌های حرفه‌ای و تخصصی همکار برای تدوین استاندارد:

-

فرآیند اصلاح و بازنگری :



## مشخصات استاندارد آموزشی

<b>عنوان:</b>
بازاریابی و فروش محصولات ( گل های شاخه بریده ، زینتی ، سبزی و صیفی )
<b>شرح :</b>
این شایستگی در مورد نحوه برآورد قیمت و بازاریابی محصول و فروش آن می باشد .
<b>ویژگی های کارآموز ورودی :</b>
حداقل میزان تحصیلات : دیپلم حداقل توانایی جسمی و ذهنی : سلامت کامل جسمی و ذهنی شایستگی پیش نیاز : ندارد
<b>طول دوره آموزش :</b>
طول دوره آموزش : ۴۰ ساعت زمان آموزش نظری : ۱۶ ساعت زمان آموزش عملی : ۲۴ ساعت
<b>بودجه بندی ارزشیابی ( به درصد )</b>
کتبی: ۲۵٪ عملی: ۶۵٪ اخلاق حرفه ای: ۱۰٪
<b>صلاحیت های حرفه ای مربیان :</b>
- دارا بودن مدرک تحصیلی فوق لیسانس باغبانی با ۲ سال سابقه کار مرتبط - دارا بودن مدرک تحصیلی لیسانس باغبانی با ۴ سال سابقه کار مرتبط



- برگه‌ی عناصر شایستگی و معیارهای عملکرد

معیار عملکرد	عنصر شایستگی
۱-۱- بکارگیری روش های برآورد قیمت تمام شده محصولات گلخانه ای ۱-۲- تعیین قیمت محصولات گلخانه ای باتوجه به قیمت در بازار	۱- برآورد قیمت تمام شده محصول
۱-۲- بازارهای محلی و خارجی ۲-۲- تشخیص بازار هدف و مراکز فروش محصولات گلخانه ای ۲-۳- بررسی اصول و روش های بازاریابی محصولات گلخانه ای ۲-۴- ایجاد بازار ثابت و حفظ آن	۲- انتخاب بازار فروش محصولات گلخانه ای
۳-۱- تعیین زمان مناسب فروش محصولات گلخانه ای ۳-۲- تشخیص شرایط حاکم بر بازار از نظر کمیت و کیفیت محصول برای تعیین قیمت و فروش محصول	۳- فروش



استاندارد آموزش  
برگه تحلیل آموزش

زمان اسمی آموزش: ۱۶ ساعت	دانش:
	<ul style="list-style-type: none"><li>- روش های بازاریابی محصولات گلخانه ای</li><li>- بازار فروش محصول</li><li>- نکات مهم در بازاریابی محصولات گلخانه ای</li><li>- نحوه برقراری ارتباط با مشتریان</li></ul>
زمان اسمی آموزش: ۴۸ ساعت	مهارت:
	<ul style="list-style-type: none"><li>- طریقه صحیح بازاریابی محصول</li><li>- برقراری ارتباط با مشتریان و فروشندگان</li><li>- برنامه ریزی برای تولید محصول بر اساس نیاز بازار</li></ul>
نگرش:	
<ul style="list-style-type: none"><li>- دقت صحیح در بازاریابی محصولات گلخانه ای</li><li>- رعایت نکات مهم در موقع برقراری ارتباط با فروشندگان محصولات گلخانه ای</li></ul>	



**- برگه استاندارد تجهیزات**

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	کامپیوتر با کلیه متعلقات	قابل اتصال به اینترنت		

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	کاغذ A۴	موجود در بازار	۱ بسته	

توجه :

- مواد به ازاء یک نفر و یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر محاسبه شود .

**- برگه استاندارد ابزار**

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	میز	موجود در بازار		
۲	صندلی	موجود در بازار		

توجه :

- ابزار به ازاء هر سه نفر محاسبه شود .