



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور



جمهوری اسلامی ایران  
وزارت کار و امور اجتماعی

# استاندارد مهارت و آموزشی

## رئیس فروش (عمده فروش) (صنایع)

### گروه امور مالی و بازرگانی

تاریخ شروع اعتبار: ۱۳۷۳/۰۲/۰۱

کد شغل: ۴-۲۱/۲۴/۱/۲/۱

معاونت پژوهش و توسعه: تهران-خیابان آزادی-نیش  
چهارراه خوش- سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور-معاونت  
پژوهش و توسعه

تلفن: ۶۹۴۱۵۱۶ فاکس: ۶۹۴۱۲۷۲  
EMAIL: INFO@IRANTVTO.COM

از کلیه صاحب نظران  
تقاضا دارد پیشنهادات و  
نظرات خود را درباره  
این سند آموزشی به  
نشانی‌های مذکور اعلام  
نمایند.

مدیریت پژوهش: تهران- خیابان آزادی- نیش چهارراه  
خوش- سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور-مدیریت پژوهش  
تلفن: ۶۴۲۷۶۹۴ و ۶۹۴۴۱۱۷ و ۶۹۴۴۱۲۰  
فاکس: ۶۴۲۶۷۹۳ و ۶۹۴۴۱۱۹  
EMAIL: DEVELOP@IRANTVTO.COM

نام استاندارد: رئیس فروش (عمده فروش)

دبیر کمیسیون: آقای حسین سوسن آزاد

حروفچین: فلورا سلیمانی

ناشر: سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور

تیراژ: ۵۰۰

نوبت چاپ: اول

سال انتشار: ۱۳۷۶

چاپ و صحافی: اداره چاپ و انتشارات مدیریت پژوهش

## مفاهیم اصطلاحات بکار برده شده در استاندارد

- ۱- کلمه آشنائی : به مفهوم داشتن اطلاعات مقدماتی
- ۲- کلمه شناسائی : به مفهوم داشتن اطلاعات کامل
- ۳- کلمه اصول : به مفهوم مبانی مطالب تئوری
- ۴- کلمه توانائی : به مفهوم قدرت انجام کار

## شرایط کارآموزی

- ۱- حداقل تحصیلات : دیپلم
- ۲- وضعیت جسمانی : متناسب با شغل مربوطه
- ۳- سایر شرایط : \_\_\_\_\_

## تعریف

رئیس فروش (عمده فروش) کسی است که بتواند علاوه بر مهارت های نماینده فروش از عهده توانایی انجام و کاربرد در موزروانی فروش ، کاربرد از تکنیک های موثر فروش خلاق ، کاربرد بهتر از زمان در فروش و کاربرد از قدرت بهیته در فروش برآید.

مدت دوره کارآموزی : ۴۱ ساعت ۳۲

۱- زمان آموزش تئوری : ۲۸ ساعت ۲۲

۲- زمان آموزش عملی : ۱۳ ساعت ۱۰

## «فهرست توانایی های رئیس فروش (عمده فروش)»

ردیف	عنوان	صفحه
۱	توانایی کاربرد موزروانی فروش	۱
۲	توانایی کاربرد از تکنیکهای موثر فروش خلاق	۱
۳	توانایی استفاده بهتر از زمان در فروش	۲
۴	توانایی کاربرد بهتر از قدرت بهینه در فروش	۳

# استاندارد مهارت و آموزشی: رئیس فروش (عمده فروش)

رشته: خدمات بازرگانی

نام و مشخصات وسایل	زمان		عملیات کارگاهی	استاندارد مهارت	
	تئوری	عملی		عنوان توانائی و مطالب تئوری	ردیف
- نوارهای آموزشی ویدئویی اسلایدهای آموزشی - ترانسپارانت‌های آموزشی - ویدئو تلویزیون - اورهد - سیستم تلفن‌های داخلی	۴	۵	- کاربرد رموز روانی فروش با نمایش خریدار و فروشنده طبق دستورالعمل	توانایی کاربرد رموز روانی فروش	۱
				آشنایی با چگونگی ازبین بردن ترمزهای ذهنی خود در فروش	۱-۱
				آشنایی با راههای خودسازی و احترام به خود	۱-۲
				آشنایی با الگوهای جدید در فروش	۱-۳
				آشنایی با تکنیک‌های متقاعد کردن خریدار	۱-۴
				شناسایی اصول علل خرید کالا توسط مردم	۱-۵
شناسایی اصول کاربرد رموز روانی فروش	۱-۶				
- نوارهای آموزشی ویدئویی اسلایدهای آموزشی - ترانسپارانت‌های آموزشی - ویدئو - تلویزیون	۴	۶	- تمرین عملی و نمایش با تلفن طبق دستورالعمل - تمرینهای عملی و نمایش جهت روش افزایش فروش طبق دستورالعمل	توانایی کاربرد از تکنیکهای موثر فروش خلاق	۲
				آشنایی با افزایش درآمد فروش	۲-۱
				آشنایی با ایجاد آمادگی فکری جهت فروش	۲-۲
				شناسایی اصول مهارتها و تکنیکهای فردی	۲-۳
آشنایی با چگونگی رویارویی با اعتراضات مشتری	۲-۴				

# استاندارد مهارت و آموزشی: رئیس فروش (عمده فروش)

رشته: خدمات بازرگانی

نام و مشخصات وسایل	زمان		عملیات کارگاهی	استاندارد مهارت	
	تئوری	عملی		عنوان توانائی و مطالب تئوری	ردیف
- اورهد - تلفن				۲-۵ آشنایی با تکنیکهای مقابله با مخالفت و اعتراضات مشتری ۲-۶ آشنایی با کاربرد و تکنیک های قوی تلفنی ۲-۷ آشنایی با اهداف فروش ۲-۸ شناسایی اصول کاربرد و تکنیکهای موثر فروش خلاق	
- نوارهای آموزشی ویدئویی - اسلایدهای آموزشی - ترانسپارانت های آموزشی - ویدئو - تلویزیون - اورهد	۲	$\frac{۴}{۵}$	- تمرین و نمایش تعیین اولویت ها و قوانین حاکم بر ذهن و ایجاد اعتماد به نفس طبق دستورالعمل	۳ توانایی استفاده بهتر از زمان در فروش ۳-۱ آشنایی با استراتژی هدف گذاری ۳-۲ آشنایی با تعیین اولویت ها ۳-۳ آشنایی با روانشناسی موفقیت ۳-۴ شناسایی اصول قوانین حاکم بر ذهن ۳-۵ آشنایی با استعداد های بالقوه خود و آزاد سازی آنها ۳-۶ شناسایی اصول ضمیر ناخود آگاه و قدرتهای نهفته در وجود انسان ۳-۷ آشنایی با تکنیک های ایجاد اعتماد به نفس ۳-۸ شناسایی اصول کاربرد بهتر از زمان در فروش	

# استاندارد مهارت و آموزشی : رئیس فروش (عمده فروش)

رشته : خدمات بازرگانی

نام و مشخصات وسایل	زمان		عملیات کارگاهی	استاندارد مهارت	
	تئوری	عملی		عنوان توانائی و مطالب تئوری	ردیف
- نوارهای آموزشی	۸	۳	- افزایش راندمان کار تا حداکثر ممکن	توانایی کاربرد بهتر از قدرت بهینه در فروش	۴
- اسلایدهای آموزشی			- نمایش خریدار و فروشنده طبق	آشنایی با افزایش راندمان کار تا حداکثر	۴-۱
- ترانسپارانت های آموزشی			دستورالعمل	آشنایی با مدیریت موثر در مدیریت پروژه ها	۴-۲
- ویدئو			- تلفظ صحیح کلمات و تهیه متن جهت	شناسایی اصول تلفظ صحیح کلمات	۴-۳
- تلویزیون			سخنرانی طبق	آشنایی با تهیه متن جهت سخنرانی	۴-۴
- اورهد			دستورالعمل	آشنایی با اصطلاحات انگلیسی رایج در فروش	۴-۵
- ضبط صوت				شناسایی اصول کاربرد، از قدرت بهینه در فروش	۴-۶