

به نام خدا



وزارت صنعت، معدن و تجارت
مرکز ملی فرش ایران

شيوه نامه دوره آموزشی بازاریابی و فروش فرش دستباف

استان تهران

معاونت امور تحقیقات و آموزش

سال ۱۳۹۵

هدف از اجرای دوره:

- آشنایی با مفاهیم بازار یابی به منظور ایجاد رابطه ای پایدار بین فروشندگان ایرانی و مشتریان
- آشنایی با روشهای صحیح مذاکرات تجاری برای استفاده بهینه از فرصت ها
- آشنایی با روش های ارتباط با مشتری به منظور ورود هر چه بهتر در حوزه بازاریابی و فروش
- آشنایی با مبانی حضور در نمایشگاه ها برای استفاده بهینه از شرکت در نمایشگاه ها و در نتیجه فروش بیشتر

ضرورت اجرای دوره:

فروش مقوله ای سرنوشت ساز در موفقیت کسب و کار است. فروش یک فن است که از مشکل ترین و درعین حال مهم ترین اجزای هر فعالیت بازرگانی است. در حال حاضر یکی از بزرگترین موانع توسعه هنر - صنعت فرش دستباف بازاریابی و فروش این محصول ارزشمند با روش های صحیح و نوین است. در فضای رقابتی امروز روش های سنتی فروش و بازاریابی پاسخگوی نیاز مشتریان نبوده و ترفندها و راهکارهای مدرن فروش ضروری است و آموزش حرفه ای فروشندگان فرش دستباف مهم ترین کلید موفقیت و رشد این هنر - صنعت خواهد بود.

جدول ۱) مشخصات کلی دوره آموزشی

موضوع	شرایط
شرایط متقاضیان شرکت در دوره آموزشی	۱- شرایط سنی فراگیران بین ۲۴ تا ۵۵ سال ۲- اولویت با اعضای اتحادیه‌ها و فراگیران بومی استان ۳- در صحت کامل بوده و قادر به انجام آموزش باشند ۴- داشتن پروانه کسب فروش فرش دستباف
شرایط مدرسان دوره	از اساتید دانشگاهها یا مراکز آموزشی معتبر با تایید مرکز داشتن مهارت لازم در ارائه مطالب علمی و عملی دارا بودن فن بیان
حداقل میزان سواد فراگیران	مدرک دیپلم
مدت زمان آموزش در طول دوره	۳۲ ساعت ۴ روز به جز روزهای تعطیل هر روز ۸ ساعت
ظرفیت پذیرش دوره	۴۰ نفر
شرایط صدور گواهینامه برای فراگیران	- نداشتن غیبت (در صورت غیبت بیش از ۴ ساعت در کل دوره به هر عنوان گواهی صادر نخواهد شد)
موسسات مجری	مرکز آموزش بازرگانی مورد تایید مرکز سایر تشکل ها و مراکز آموزشی مرتبط با صلاحیت و تایید مرکز

جدول شماره ۲) عناوین آموزشی دوره

ردیف	روز برگزاری	عنوان درس	سرفصل ها درسی	مدت برگزاری (ساعت)	تجهیزات مورد نیاز
۱	روز اول ۱۳۹۵/ / ۸-۱۲	اصول مفاهیم بازاریابی	- مبانی و مفاهیم پایه ای بازاریابی - شناخت محیط بازاریابی	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
نماز و ناهار					
۲	روز اول ۱۳۹۵/ / ۱۴-۱۸	اصول مفاهیم بازاریابی	- چرخه زندگی محصول - رفتار مصرف کننده - تقسیم بازار و انتخاب بازار هدف	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
۳	روز دوم ۱۳۹۵/ / ۸-۱۲	مدیریت ارتباط با مشتریان	- شناخت پایه ها و زیرساخت های مفهومی ارتباط با مشتری - درک مفاهیم اصلی آن، شناخت نحوه کارکرد این سیستم در فروشگاه یا شرکت	4	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
نماز و ناهار					
۴	روز دوم ۱۳۹۵/ / ۱۴-۱۸	مدیریت ارتباط با مشتریان	- چگونگی پیاده سازی سیستم ارتباط با مشتریان	4	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
۵	روز سوم ۱۳۹۵/ / ۸-۱۲	مبانی حضور در نمایشگاه ها	- آشنایی با تکنیک های اطلاع رسانی و جذب مخاطبان به نمایشگاه - آشنایی با شیوه های جذب بازدیدکنندگان به بازدید از غرفه - آشنایی با شیوه برقراری ارتباط با بازدید	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
نماز و ناهار					
۶	روز سوم ۱۳۹۵/ / ۱۴-۱۸	فروش حرفه ای با نگرش نو	- اهداف بازاریابی - استراتژی های مشتری مداری - استراتژی های خدمات - استراتژی های تیمی - استراتژی ها و مانورهای مربوط به رقبا	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور

ردیف	روز برگزاری	عنوان درس	سرفصل ها درسی	مدت برگزاری (ساعت)	تجهیزات مورد نیاز
۷	روز چهارم ۱۳۹۵/ / ۸-۱۲	فروش حرفه ای با نگرش نو	<ul style="list-style-type: none"> - برنامه های بهبود سازمان فروش - تکنیک های فروش - پیش بینی فروش و بودجه بندی - ارتقاء سطح دانش و مهارتهای فروشندگان - ویژگیهای فروشندگان مؤفق - ویژگیهای فروشندگان نامؤفق 	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
نماز و ناهار					
۸	روز چهارم ۱۳۹۵/ / ۱۴-۱۶	مدیریت بازاریابی حرفه ای	<ul style="list-style-type: none"> - تهیه برنامه بازاریابی - استراتژی های 4Ps - بازاریابی B2B 	۲	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
۹	روز چهارم ۱۳۹۵/ / ۱۶-۱۸	برگزاری آزمون		۲	خودکار و برگه آزمون به تعداد فراگیران

جدول ۳) مراحل اجرای دوره

عناوین کارهای اجرایی	مراحل اجرایی
<ul style="list-style-type: none"> - تنظیم قرارداد یا توافقنامه و انعقاد آن با مجری - تامین مکان برگزاری دوره - تامین اسکان با کیفیت مورد تایید مرکز 	مرحله مقدماتی
<ul style="list-style-type: none"> - تجهیز مکان برگزاری دوره باید مجهز به ویدئو پروژکتور و تزیینات صحنه با المان های مرتبط با فرش دستباف در نظر گرفته شود. - تنظیم برنامه غذایی روزانه و پذیرایی میان وعده از شرکت کنندگان مورد تایید سازمان - تامین اسکان با کیفیت برای استادان مدعو مورد تایید مرکز - تامین بلیط رفت و آمد استادان 	
<ul style="list-style-type: none"> - پذیرش مدعوین - اجرای دوره ۳ روزه (طبق جدول ۲) 	مرحله برگزاری
<ul style="list-style-type: none"> - صدور گواهینامه و ارسال به مرکز برای تایید و امضا 	

سایر موارد:

۱. نظارت بر حسن اجرای دوره به عهده رییس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت استان و ناظران معرفی شده از سوی مرکز ملی فرش بوده و لازم است مطابق با دستورالعمل انجام شود.
۲. صدور گواهی نامه پایان دوره، منوط به حضور مدعوین در کلیه برنامه های پیش بینی شده با رعایت سقف غیبت مجاز خواهد بود.
۳. در صورت عدم تایید گزارش عملکرد ناظران دوره ۲۰٪ از مبلغ قرارداد (که لازم است به عنوان حسن انجام کار، در قرارداد پیش بینی شود) در پایان دوره به مجری پرداخت نشده و در دیگر برنامه های آموزشی مرکز در استان هزینه خواهد شد.

فرم ثبت نام دوره آموزش بازاریابی و فروش فرش دستباف

مدارک تکمیل است: ابدلی خیر

نام: نام خانوادگی: نام پدر: شماره شناسنامه:

محل صدور: تاریخ تولد: کدملی: جنسیت:

آخرین مدرک تحصیلی: رشته: معرفی شده از طرف:

سابقه فعالیت در زمینه فروش فرش دستباف:

شهرستان:

نشانی کامل منزل:

تلفن:

نشانی کامل محل کار:

تلفن:

اینجانب دارنده مشخصات فردی بالا، بدینوسیله متعهد می‌شوم تا دوره آموزشی «بازاریابی و فروش فرش دستباف» را بطور پیگیر و مستمر (طبق ساعات و روزهای تعیین شده) طی کرده و در امتحان پایان دوره نیز شرکت کنم.

امضاء:

تاریخ:

نام و نام خانوادگی داوطلب:

بدینوسیله مراتب ثبت نام برادر/ خواهر: در دوره آموزشی «آشنایی راهنمایان گردشگری با فرش دستباف» تأیید می‌شود.

مهر و امضاء مسؤل

مجری برگزاری دوره

فرم حضور و غیاب فراگیران دوره «بازاریابی و فروش فرش دستباف»

تاریخ برگزاری : نام درس:

ساعت برگزاری : نام استاد:

ردیف	نام و نام خانوادگی فراگیر	امضا	ردیف	نام و نام خانوادگی فراگیر	امضا
۱			۲۶		
۲			۲۷		
۳			۲۸		
۴			۲۹		
۵			۳۰		
۶			۳۱		
۷			۳۲		
۸			۳۳		
۹			۳۴		
۱۰			۳۵		
۱۱			۳۶		
۱۲			۳۷		
۱۳			۳۸		
۱۴			۳۹		
۱۵			۴۰		
۱۶			۴۱		
۱۷			۴۲		
۱۸			۴۳		
۱۹			۴۴		
۲۰			۴۵		
۲۱			۴۶		
۲۲			۴۷		
۲۳			۴۸		
۲۴			۴۹		
۲۵			۵۰		

بسمه تعالی

فهرست اسامی فراگیرانی که دوره را با موفقیت به اتمام رسانده اند

ردیف	نام و نام خانوادگی	کد ملی	نام پدر	تاریخ تولد	شماره شناسنامه	محل صدور	شهرستان محل سکونت	شماره تماس	میزان تحصیلات

مهر و امضاء:

نام و نام خانوادگی:

مهر و امضای مسئول اجرایی دوره:

بسمه تعالی

سازمان صنعت، معدن و تجارت استان.....

فرم ارزیابی مرحله اول اجرای دوره آموزشی «بازاریابی و فروش فرش دستباف»

فرم (الف)

نام و نام خانوادگی مسئول فرش استان:.....

عناوین	مسئول اجرا (نام و نام خانوادگی)	زمان اجرا
۱- ابلاغ شیوه نامه	مرکز ملی فرش ایران	
۲- انتخاب استادان صاحب صلاحیت	مرکز ملی فرش ایران	
۳- بررسی و تایید صلاحیت مجری برگزاری دوره	مرکز ملی فرش ایران	
۴- انعقاد قرارداد با مجری و تعیین زمان برگزاری دوره	سازمان صنعت، معدن و تجارت استان	
۵- انعقاد قرارداد با استادان	مجری دوره	
۶- اطلاع رسانی فراگیران (فراخوان)	مجری دوره	
۷- انجام فرآیند ثبت نام فراگیران (اخذ مدارک/ تکمیل فرم شماره ۱)	مجری دوره	
۸- بررسی و تایید کیفیت فضای آموزشی و محل اسکان	مسئول اداره فرش	
۹- بررسی کیفیت تجهیزات آموزشی (ویدئو پرژکتور، تخته وایت برد)	مسئول اداره فرش	

تذکره ۱: این فرم توسط مسئول اداره فرش استان قبل از برگزاری دوره تکمیل خواهد شد.

تذکره ۲: لازم است تمامی مراحل فوق در کوتاهترین زمان ممکن پس از ابلاغ این دستورالعمل انجام شده و مراتب توسط مسئول فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت استان به مرکز اعلام شود.

امضاء مسئول اداره فرش

بسمه تعالی

معاونت تحقیقات و آموزش

فرم ارزیابی مدرس دوره‌ی آموزش «بازاریابی و فروش فرش دستباف»

فرم (ب)

فراگیر محترم: ضمن آرزوی سلامت و موفقیت با تکمیل این فرم در بهبود کیفیت آموزش مرکز ملی فرش ایران را یاری کنید.

نام استاد:

عنوان کلاس آموزشی:

خیلی ضعیف امتیاز ۱	ضعیف امتیاز ۲	متوسط امتیاز ۳	خوب امتیاز ۴	عالی امتیاز ۵	عناوین سوالات
					۱- قدرت بیان
					۲- رعایت زمانبندی در ارائه مطالب
					۳- مهارت و تجربه مدرس
					۴- میزان تسلط علمی مدرس
					۵- میزان جلب مشارکت فراگیران
					۶- پاسخگویی به پرسش‌ها و رفع اشکالات فراگیران
					۷- رفتار و اخلاق مدرس
					۸- حضور منظم و به موقع مدرس در کلاس
					۹- استفاده از وسایل کمک آموزشی برای انتقال مطالب
					۱۰- ارائه مطالب مرتبط و تدریس موضوعات مورد نیاز فراگیران

تذکره ۱: این فرم توسط فراگیران دوره تکمیل خواهد شد.

تذکره ۲: نماینده سازمان صنعت، معدن و تجارت استان لازم است برای هر مدرس یک بار از تمامی فراگیران نظر خواهی کند.

<input type="checkbox"/> عالی	<input type="checkbox"/> خوب	<input type="checkbox"/> متوسط	<input type="checkbox"/> ضعیف	<input type="checkbox"/> خیلی ضعیف
بین ۴۱-۵۰ امتیاز	بین ۳۱-۴۰ امتیاز	بین ۲۱-۳۰ امتیاز	بین ۱۱-۲۰ امتیاز	بین ۱-۱۰ امتیاز



بسمه تعالی

معاونت تحقیقات و آموزش

کاربرگ ارزیابی نهایی دوره‌های آموزشی

فرم (ج)

نام و نام خانوادگی ارزیاب ارشد از مرکز:

خیلی ضعیف امتیاز ۱	ضعیف امتیاز ۲	متوسط امتیاز ۳	خوب امتیاز ۴	عالی امتیاز ۵	عناوین
					۱- ارزیابی فرم‌های شماره ۱ و ۲
					۲- ارزیابی فرم شماره ۳
					۳- بررسی قرارداد مجری
					۴- بررسی نحوه اجرای برنامه مطابق با زمانبندی برگزاری دوره
					۵- بررسی قرارداد استادان
					۶- ارزیابی نحوه اطلاع رسانی و ثبت نام فراگیران
					۷- بررسی تناسب فراگیران با موضوع آموزش
					۸- بررسی کیفیت فضای آموزشی
					۹- بررسی کیفیت تجهیزات آموزشی (ویدئوپرژکتور، تخته وایت برد و ...)
					۱۰- کیفیت غذا یا پذیرایی و میان وعده‌ها
					۱۱- سرعت و دقت مسئول اداره فرش در انجام مراحل دوره
					۱۲- میزان همکاری مسئولان سازمان صنعت، معدن و تجارت با اداره فرش

تذکره ۱: این کاربرگ توسط ارزیاب ارشد تکمیل خواهد شد.

<input type="checkbox"/> عالی	<input type="checkbox"/> خوب	<input type="checkbox"/> متوسط	<input type="checkbox"/> ضعیف	<input type="checkbox"/> خیلی ضعیف
بین ۵۱-۶۰ امتیاز	بین ۴۱-۵۰ امتیاز	بین ۳۱-۴۰ امتیاز	بین ۲۱-۳۰ امتیاز	بین ۱۰-۲۰ امتیاز

تذکره ۲: بدیهی است امتیاز فوق برای رد یا قبول دوره و تعیین سیاست آموزشی مرکز در دوره‌های آتی مد نظر قرار خواهد گرفت.

