



جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت

معاونت صنایع عمومی

مرکز ملی صنایع خلاق و فرش ایران

شوه نامه دوره آموزشی بازاریابی و فروش فرش دستیاف



معاونت امور فرش دستیاف
۱۴۰۳

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 فرصت‌ها
- آشنایی با روش‌های ارتباط با مشتری به منظور ورود هر چه بهتر در حوزه بازاریابی و فروش
- آشنایی با مبانی حضور در نمایشگاه‌ها برای استفاده بهینه از شرکت در نمایشگاه‌ها و در نتیجه فروش بیشتر

ضرورت اجرای دوره:

فروش مقوله‌ای سرنوشت‌ساز در موفقیت کسب و کار است. فروش یک فن است که از مشکل‌ترین و درعین حال مهم‌ترین اجزای هر فعالیت بازارگانی است. در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین موانع توسعه هنر – صنعت فرش دستیاب فازاریابی و فروش این محصول ارزشمند با روش‌های صحیح و نوین است. در فضای رقابتی امروز روش‌های سنتی فروش و بازاریابی پاسخگوی نیاز مشتریان نبوده و ترفندها و راهکارهای مدرن فروش ضروری است و آموزش حرفه‌ای فروشندگان فرش دستیاب مهم‌ترین کلید موفقیت و رشد این هنر – صنعت خواهد بود.

جدول ۱) مشخصات کلی دوره آموزشی

شرط	موضوع
۱- شرایط سنی فراغیران بین ۲۴ تا ۵۵ سال ۲- اولویت با اعضای اتحادیه‌ها و فراغیران بومی استان ۳- در صحت کامل بوده و قادر به انجام آموزش باشند ۴- داشتن پروانه کسب فروش فرش دستباف و تولید کنندگان	شرایط متقاضیان شرکت در دوره آموزشی
از اساتید دانشگاهها یا مراکز آموزشی معتبر با تایید مرکز داشتن مهارت لازم در ارائه مطالب علمی و عملی دارا بودن فن بیان	شرایط مدرسان دوره
مدرک دیپلم	حداقل میزان سواد فراغیران
۳۲ ساعت ۴ روز به جز روزهای تعطیل هر روز ۸ ساعت	مدت زمان آموزش در طول دوره
۳۵ نفر	ظرفیت پذیرش دوره
- نداشتن غیبت (در صورت غیبت بیش از ۴ ساعت در کل دوره به هر عنوان گواهی صادر نخواهد شد)	شرایط صدور گواهینامه برای فراغیران
مرکز آموزش بازرگانی مورد تایید مرکز سایر تشكیل‌ها و مراکز آموزشی مرتبط با صلاحیت و تایید مرکز	מוסسات مجری
- اعلام فرآخوان و شرح خدمات از طریق سازمان در سامانه الکترونیکی دولت - درخواست مجریان واجد شرایط از طریق سامانه الکترونیکی دولت - معرفی مجریان دارای صلاحیت به مرکز ملی فرش ایران - تایید نهایی مجری از سوی مرکز ملی فرش ایران و اعلام به سازمان	نحوه انتخاب مجری

جدول شماره ۲) عناوین آموزشی دوره

ردیف.	روز برگزاری	عنوان درس	سرفصل ها درسی	مدت برگزاری (ساعت)	تجهیزات مورد نیاز
۱		اصول مفاهیم بازاریابی	- مبانی و مفاهیم پایه ای بازاریابی - شناخت محیط بازاریابی	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
نماز و ناهار					
۲		اصول مفاهیم بازاریابی	- چرخه زندگی محصول - رفتار مصرف کننده - تقسیم بازار و انتخاب بازار هدف	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
۳		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	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
نماز و ناهار					
۴		مدیریت ارتباط با مشتریان	- چگونگی پیاده سازی سیستم ارتباط با مشتریان	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
۵		مبانی حضور در نمایشگاهها	- 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		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	نگرش نو	فروش حرفه ای با فروشنده ای	<ul style="list-style-type: none"> - برنامه های بهبود سازمان فروش - تکنیک های فروش - پیش بینی فروش و بودجه بندی - ارتقاء سطح دانش و مهارت های فروشنده ای - ویژگی های فروشنده ای مؤفق - ویژگی های فروشنده ای ناموفق 	۴	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور

نماز و ناهار

۸	مدیریت بازاریابی حرفه ای	- تهییه برنامه بازاریابی - استراتژی های ۴Ps - بازاریابی B2B	۲	لپ تاپ و ویدیو پروژکتور
۹	برگزاری آزمون		۲	خودکار و برگه آزمون به تعداد فراغیران

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 	
<ul style="list-style-type: none"> - تجهیز مکان برگزاری دوره باید مجهز به ویدئو پروژکتور و تریبونات 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 	مرحله مقدماتی
<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

 خیر بله

مدارک تکمیل است:

شماره شناسنامه:

نام پدر:

نام خانوادگی:

نام:

جنسیت:

کدملی:

تاریخ تولد:

محل صدور:

معرفی شده از طرف:

رشته:

آخرین مدرک تحصیلی:

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 «بازاریابی و فروش فرش دستباف» تأیید می‌شود.

مهر و امضاء مسئول مجری برگزاری دوره

فرم حضور و غیاب فرایان دوره «بازاریابی و فروش فرش دستیاف»

نام درس:

تاریخ برگزاری :

نام استاد:

ساعت برگزاری :

ردیف	نام و نام خانوادگی فرایان	امضا	ردیف	نام و نام خانوادگی فرایان	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 تعالیٰ

فرم شماره: ۳

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

مهر و امضاء:

نام و نام خانوادگی:

مهر و امضای مسئول اجرائی دوره:

بسمه تعالیٰ

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:

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

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

تذکرہ 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 تعالیٰ

معاونت تحقیق و ترویج

فرم ارزیابی مدرس دوره 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 سؤالات
					۱- قدرت بیان
					۲- رعایت زمانبندی در ارائه مطالب
					۳- مهارت و تجربه مدرس
					۴- میزان تسلط علمی مدرس
					۵- میزان جلب مشارکت فراغیران
					۶- پاسخگویی به پرسش‌ها و رفع اشکالات فراغیران
					۷- رفتار و اخلاق مدرس
					۸- حضور منظم و به موقع مدرس در کلاس
					۹- استفاده از وسائل کمک آموزشی برای انتقال مطالب
					۱۰- ارائه مطالب مرتبط و تدریس موضوعات مورد نیاز فراغیران

تذکرہ ۱: این فرم توسط فراغیران دوره تکمیل خواهد شد.

تذکرہ ۲: نماینده سازمان صنعت، معلمان و تجارت استان لازم است برای هر مدرس یک بار ازتمامی فراغیران نظر خواهی کند.

خیلی ضعیف <input type="checkbox"/>	ضعیف <input type="checkbox"/>	متوسط <input type="checkbox"/>	خوب <input type="checkbox"/>	عالی <input type="checkbox"/>
بین ۱۰-۰ امتیاز	بین ۲۰-۱۱ امتیاز	بین ۳۰-۲۱ امتیاز	بین ۴۰-۳۱ امتیاز	بین ۵۰-۴۱ امتیاز



وزارت صنعت، معدن و تجارت
مکانی فرش ایران

بسمه تعالیٰ

معاونت تحقیق و ترویج 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 فرآگیران
					۷- بررسی تناسب فرآگیران با موضوع آموزش
					۸- بررسی کیفیت فضای آموزشی
					۹- بررسی کیفیت تجهیزات آموزشی (ویدئو پرژکتور، تخته وايت بردو ...)
					۱۰- کیفیت غذا یا پذیرایی و میان وعدهها
					۱۱- سرعت و دقیقت مسئول اداره فرش در انجام مراحل دوره
					۱۲- میزان همکاری مسئولان سازمان صنعت، معدن و تجارت با اداره فرش

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

خیلی ضعیف <input type="checkbox"/>	ضعیف <input type="checkbox"/>	متوسط <input type="checkbox"/>	خوب <input type="checkbox"/>	عالی <input type="checkbox"/>
بین ۲۰ - ۰ امتیاز	بین ۳۰ - ۲۱ امتیاز	بین ۴۰ - ۳۱ امتیاز	بین ۵۰ - ۴۱ امتیاز	بین ۵۱ - ۶۰ امتیاز

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

پیش بینی هزینه های آموزش دوره بازاریابی و فروش فرش دستیاف ۳۵ نفر

عنوان هزینه	تعداد	واحد	یک واحد(ریال)	کل(ریال)	توضیحات
هزینه پذیرایی و غذا	۱۷۰	وعده	۱۵۰۰,۰۰۰	۲۵۵,۰۰۰,۰۰۰	هر وعده غذا نفری ۲۵۰۰۰ ریال - پذیرایی ۵۰۰۰ ریال
هزینه حق التدریس اساتید	۴	نفر	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۶۰,۰۰۰,۰۰۰	هر نفر ۸ ساعت تدریس در یک روز
هزینه ایاب ذهاب و اسکان استاد	۲	نفر	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	تدریس در یک روز
هزینه لوازم التحریر و بسته های آموزشی	۴۰	عدد	۴۰۰,۰۰۰	۱۶,۰۰۰,۰۰۰	فولدر و DVD آموزشی مهارت تجارت خارجی و نوشت افزار
هزینه فیلمبرداری و عکس برداری	۴	روز	۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰,۰۰۰	
هزینه اجاره محل برگزاری	۴	روز	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰,۰۰۰	سالن تجهیز شده به صورت کلاس آموزشی
هزینه پوستر، بنر	۵	عدد	۱,۰۰۰,۰۰۰	۵,۰۰۰,۰۰۰	
هزینه های پیش بینی نشده	-	-	-	۵,۰۰۰,۰۰۰	
جمع خالص				۴۳۱,۰۰۰,۰۰۰	
حق مدیریت، بیمه و مالیات				۶۹,۰۰۰,۰۰۰	
جمع کل اعتبار دوره				۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	