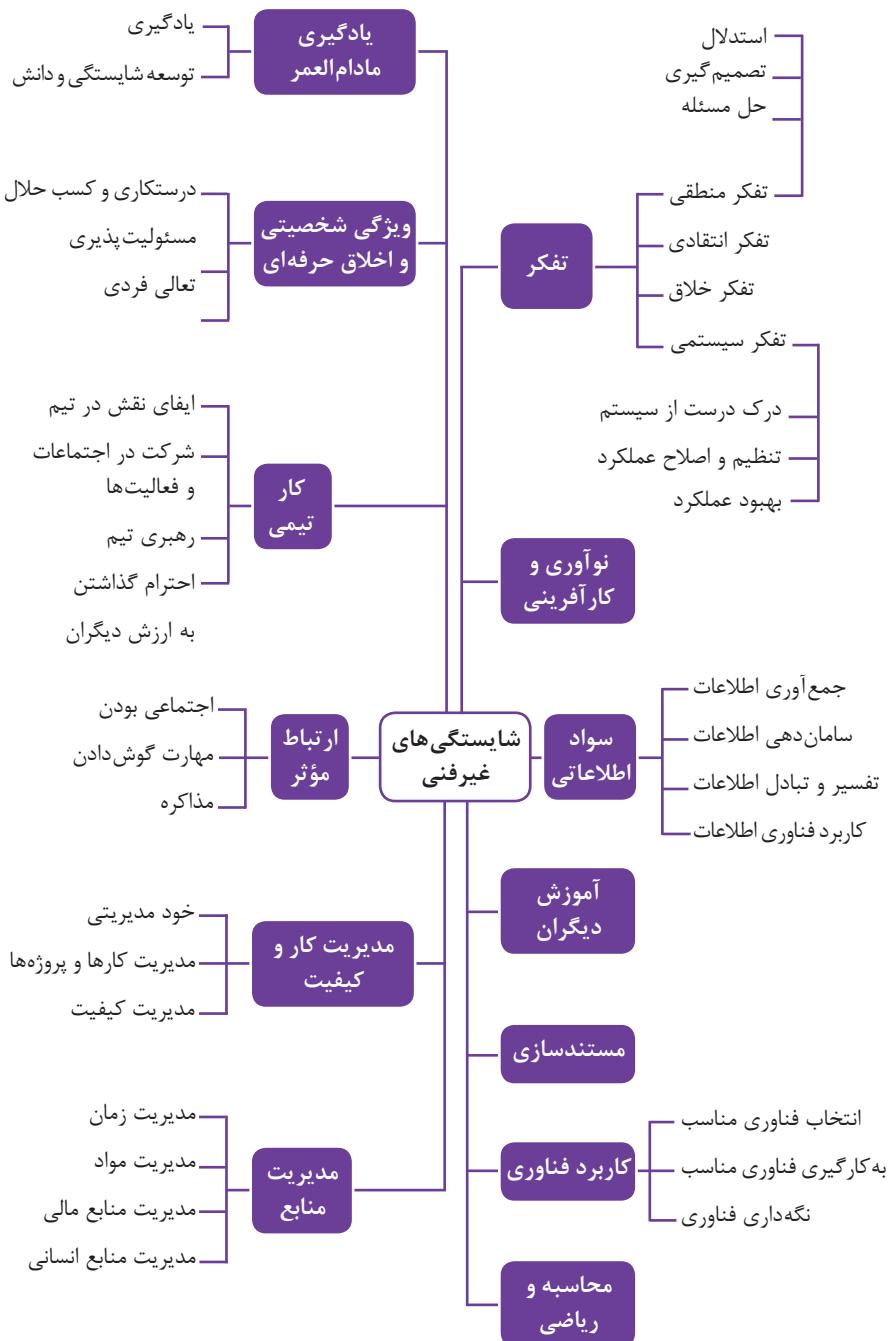


فصل ۵

شاپیستگی‌های غیرفنی

شاپیستگی‌های غیر فنی



کارنامک

[نام و نام خانوادگی کارجو]

[تلفن تماس: [۰۹۱۲۳۳۳...]]

[ایمیل: [youremail@adomain.ext]]

[متولد: [سال]]

[ساکن: [شهر] - [حدوده]]

سوابق تحصیلی

کاردانی [نام رشته تحصیلی] - دانشگاه [نام دانشگاه] [تاریخ شروع دوره] الی [تاریخ
دانش آموختگی]

■ [اختیاری: ذکر مختصر دروس اصلی گذرانده شده یا تحقیقات انجام شده ...]

■ [اختیاری: معدل]

دیبلم [نام رشته تحصیلی] - هنرستان [نام هنرستان]

■ [اختیاری: ذکر مختصر دروس اصلی گذرانده شده یا تحقیقات انجام شده ...]

■ [اختیاری: معدل]

سوابق حرفه‌ای

سمت] - [نام شرکت، مؤسسه یا سازمان] - [شهر]

■ [توضیح مختصر مسئولیت‌های کاری ...]

■ [توضیح مختصر کارها و اقدامات انجام شده در یک الی دو خط ...] [ماه و سال شروع کار] الی

[ماه و سال اتمام کار]

سمت] - [نام شرکت، مؤسسه یا سازمان] - [شهر]

■ [توضیح مختصر مسئولیت‌های کاری ...]

■ [توضیح مختصر کارها و اقدامات انجام شده در یک الی دو خط ...] [ماه و سال شروع کار] الی

[ماه و سال اتمام کار]

مهارت‌ها

مهارت‌های نرم افزاری

■ [اذکر نام نرم افزار در هر خط و تشریح میزان آشنایی ...]

آشنایی با زبان‌های خارجی

■ [اذکر نام زبان مربوطه ضمن مشخص نمودن میزان آشنایی در زمینه محاوره و مکاتبه ...]

سایر مهارت‌ها

■ [اذکر سایر مهارت‌ها مانند تخصص‌های فنی، مهارت‌های فردی و غیره و...]

نمونه نامه در خواست شغل

مدیر محترم

شرکت الف

موضوع: درخواست استخدام

با سلام و احترام،

بدین وسیله پیرو درج آگهی استخدام آن شرکت در نشریه مورخ جهت همکاری در بخش آن شرکت، به پیوست مشخصات و سوابق شغلی خود (کارنامک) خود را برای اعلام آمادگی جهت همکاری تقدیم می دارم.

امیدوارم ویژگی های اینجانب از جمله، تحصیل در رشته و گذراندن دوره های و داشتن مهارت های ارتباطی قوی، اعتماد به نفس بالا و اشتیاق به یادگیری مداوم و به روز نمودن اطلاعات شغلی مورد توجه آن مدیریت محترم قرار گیرد و فرصتی را فراهم سازد تا بتوانم انتظارات و خدمات مورد نظر آن شرکت را برآورده سازم.

ضمن آرزوی توفیق و بهروزی برای جنابعالی، از وقتی که به بررسی کارنامک اینجانب اختصاص می دهید سپاسگزارم و آمادگی خود را جهت حضور در آن شرکت برای ارائه سایر اطلاعاتی که لازم باشد و آشنایی بیشتر اعلام می دارم.

با تشکر و احترام
نام و نام خانوادگی
امضا

نمونه قرارداد کار

این قرارداد به موجب ماده (۱۰) قانون کار جمهوری اسلامی ایران و تبصره (۳) الحاقی به ماده (۷) قانون کار موضوع بند (الف) ماده (۸) قانون رفع برخی از موانع تولید و سرمایه‌گذاری صنعتی - مصوب ۱۳۸۷/۸/۲۵ مجمع تشخیص مصلحت نظام بین کارفرما / نماینده قانونی کارفرما و کارگر منعقد می‌شود.

۱ مشخصات طرفین:

کارفرما / نماینده قانونی کارفرما
آقای / خانم / شرکت شماره شناسنامه / شماره ثبت
به نشانی:
کارگر
آقای / خانم متولد شماره شناسنامه
شماره ملی میزان تحصیلات نوع و میزان مهارت
به نشانی:

۲ نوع قرارداد:

نوع کار یا حرفة یا حجم کار یا وظیفه‌ای که کارگر به آن اشتغال می‌یابد:

۴ محل انجام کار:

۵ تاریخ انعقاد قرارداد:

۶ مدت قرارداد:

۷ ساعات کار:

میزان ساعات کار و ساعت شروع و پایان آن با توافق طرفین تعیین می‌گردد. ساعات کار نمی‌تواند بیش از میزان مندرج در قانون کار تعیین شود لیکن کمتر از آن مجاز است.

۸ حق السعی:

(الف) مزد ثابت / مبنا / روزانه / ساعتی ریال (حقوق ماهانه: ریال)
(ب) پاداش افزایش تولید و یا بهره‌وری ریال که طبق توافق طرفین قابل پرداخت است.
(ج) سایر مزايا:

۹ حقوق و مزايا کارگر: به صورت هفتگي / ماهانه به حساب شماره نزد بانک شعبه توسط کارفرما یا نماینده قانونی وی پرداخت می‌گردد.

۱۰ بیمه: به موجب ماده (۱۴۸) قانون کار، کارفرما مکلف است کارگر را نزد سازمان تأمین اجتماعی و یا سایر دستگاه‌های بیمه‌گر بیمه نماید.

۱۱ عیدي و پاداش سالانه: به موجب ماده واحده قانون مربوط به تعیین عیدی و پاداش سالانه کارگران شاغل در کارگاه‌های مشمول قانون کار - مصوب ۱۳۷۰/۱۲/۶ مجلس شورای اسلامی، به ازای یک سال کار معادل شصت روز مزد ثابت / مبنا (تا سقف نود روز حداقل مزد روزانه قانونی

کارگران) به عنوان عیدی و پاداش سالانه به کارگر پرداخت می‌شود. برای کار کمتر از یک سال، میزان عیدی و پاداش و سقف مربوط به نسبت محاسبه خواهد شد.

۱۱ حق سنوات و یا مزایای پایان کار: به هنگام فسخ یا خاتمه قرارداد کار حق سنوات، مطابق قانون ۸۷/۸۲۵ مجمع تشخیص مصلحت نظام به نسبت کارکرد کارگر پرداخت می‌شود.

۱۲ شرایط فسخ قرارداد: این قرارداد در موارد ذیل، هر یک از طرفین قابل فسخ است.
.....
.....
.....

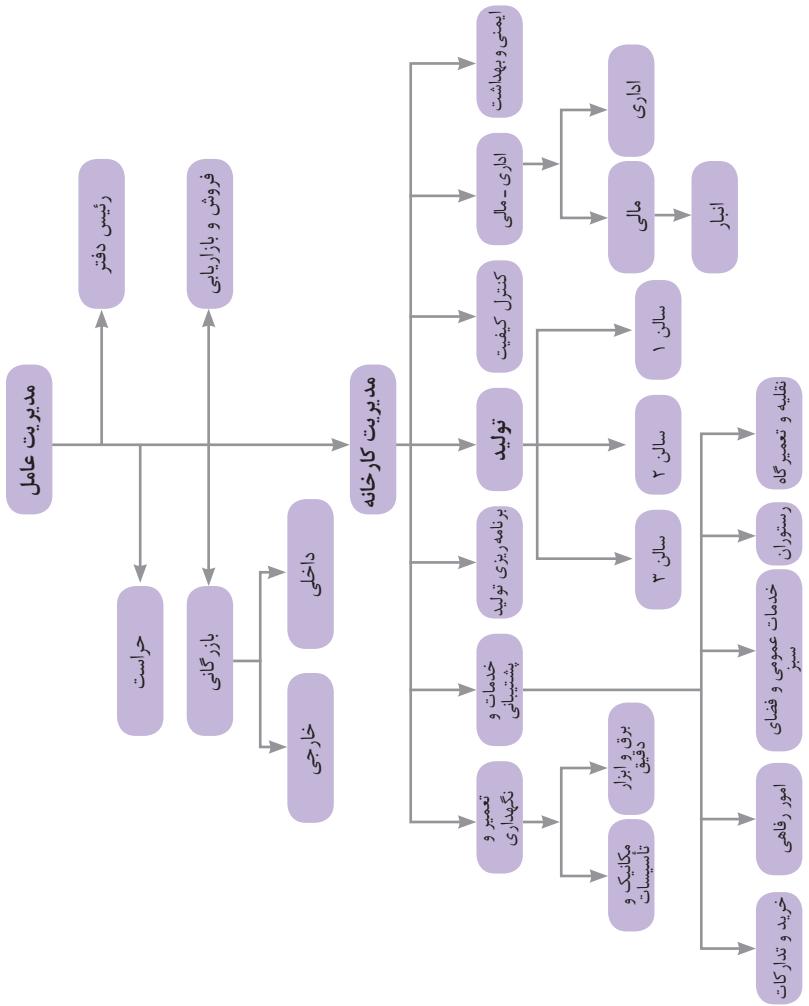
۱۴ سایر موضوعات مندرج در قانون کار و مقررات تبعی از جمله مرخصی استحقاقی، کمک‌هزینه مسکن و کمک‌هزینه عائله‌مندی نسبت به این قرارداد اعمال خواهد شد.

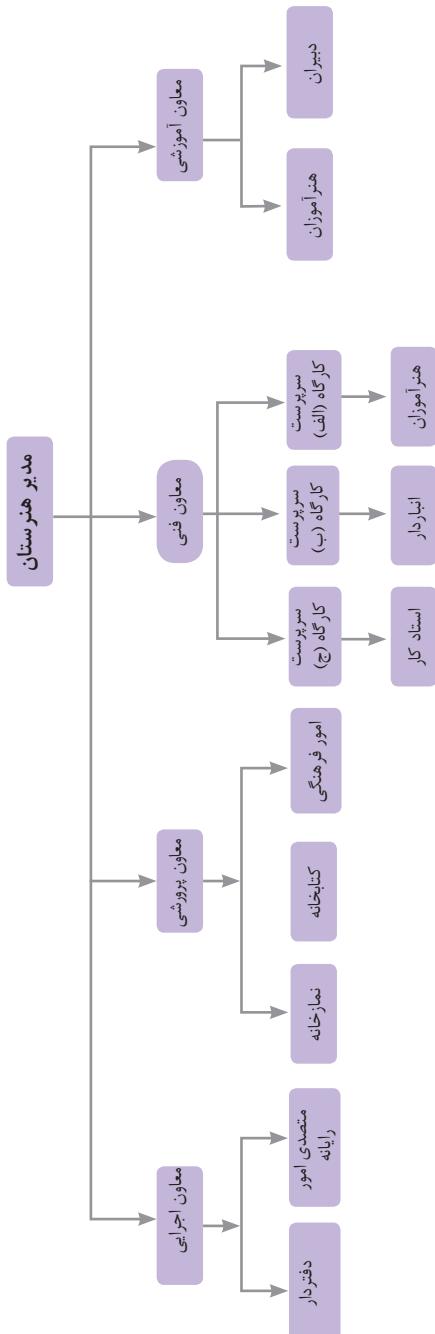
۱۵ این قرارداد در چهار نسخه تنظیم‌می‌شود که یک نسخه نزد کارفرما، یک نسخه نزد کارگر، یک نسخه به تشکل کارگری (در صورت وجود) و یک نسخه نیز توسط کارفرما از طریق نامه الکترونیکی یا اینترنت و یا سایر طرق به اداره کار و امور اجتماعی محل تحويل می‌شود.

محل امضای کارگر

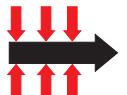
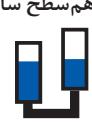
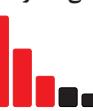
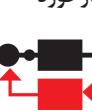
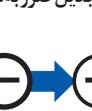
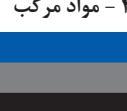
محل امضای کارفرما

نمونه‌ای از ارتباطات واحدی یک کارخانه





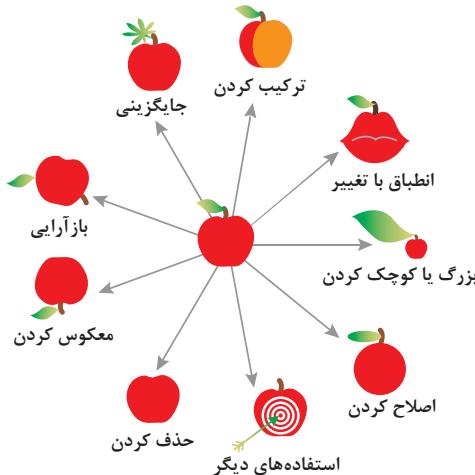
اصول حل مسئله ابداعی (TRIZ)

 ۵ - ترکیب و ادغام	 ۴ - نامتقارن سازی	 ۳ - کیفیت موضعی	 ۲ - استخراج	 ۱ - جداسازی
 ۱۰ - اقدام پیشایش	 ۹ - مقابله پیشایش	 ۸ - جبران وزن	 ۷ - تودر تو بودن	 ۶ - چند کاربردی
 ۱۵ - پویایی	 ۱۴ - انحنا دادن	 ۱۳ - تغییر جهت	 ۱۲ - هم سطح سازی	 ۱۱ - حفاظت پیشایش
 ۲۰ - تداوم کار مفید	 ۱۹ - عمل دوره‌ای	 ۱۸ - لوزش و نوسان	 ۱۷ - حرکت به بعدی جدید	 ۱۶ - کمی کمتر، کمی جدید بیشتر
 ۲۵ - خدمت‌دهی به خود	 ۲۴ - واسطه تراشی	 ۲۳ - باز خورد	 ۲۲ - تبدیل ضرر به سود	 ۲۱ - حمله سریع
 ۳۰ - پوسته و پرده‌نازک	 ۲۹ - ساختار بادی یاماچ	 ۲۸ - تعویض سیستم	 ۲۷ - یکبار مصرفی	 ۲۶ - کپی کردن
 ۳۵ - تغییر ویژگی	 ۳۴ - رد کردن و بازسازی	 ۳۳ - هم جنس و همگن سازی	 ۳۲ - تعویض رنگ	 ۳۱ - مواد متخالخل
 ۴۰ - مواد مرکب	 ۳۹ - محیط بی اثر	 ۳۸ - اکسید کننده قوی	 ۳۷ - انبساط حرارتی	 ۳۶ - تغییر حالت

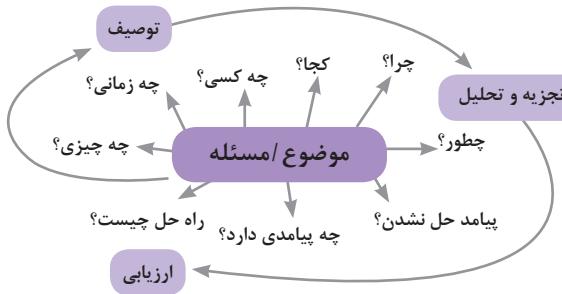
متغیرها در حل مسئله ابداعی

قدرت پا توان	۲۱	وزن جسم متحرک	۱
تلفات انرژی	۲۲	وزن جسم ساکن	۲
ضایعات مواد	۲۳	طول جسم متحرک	۳
اتلاف اطلاعات	۲۴	طول جسم ساکن	۴
تلفات زمان	۲۵	مساحت جسم متحرک	۵
مقدار مواد	۲۶	مساحت جسم ساکن	۶
قابلیت اطمینان	۲۷	اندازه و حجم جسم متحرک	۷
دقت اندازه‌گیری	۲۸	اندازه و حجم جسم ساکن	۸
دقت ساخت	۲۹	سرعت	۹
عوامل زیان‌بار خارجی مؤثر بر جسم	۳۰	نیرو	۱۰
اثرات داخلی زیان‌بار	۳۱	تنش / فشار	۱۱
سهولت ساخت یا تولید	۳۲	شکل	۱۲
سهولت استفاده	۳۳	ثبات و پایداری جسم	۱۳
سهولت تعمیر	۳۴	استحکام	۱۴
قابلیت سازگاری	۳۵	دوم جسم متحرک	۱۵
پیچیدگی وسیله با ابزار	۳۶	دوم جسم غیرمتحرک	۱۶
پیچیدگی کنترل یا دشواری عیوب‌بایی	۳۷	دما	۱۷
سطح خودکار بودن (اتوماسیون)	۳۸	روشنایی	۱۸
بهره‌وری	۳۹	انرژی مصرفی جسم متحرک	۱۹
		انرژی مصرفی جسم ساکن	۲۰

تکنیک خلاقیت اسکمپر



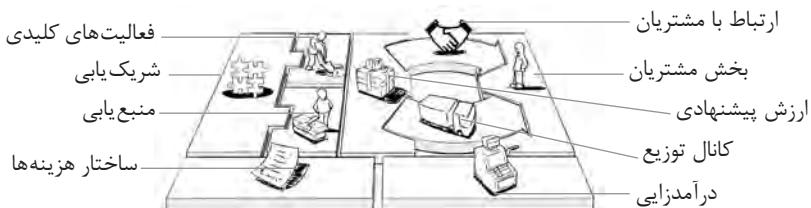
مدل ایجاد تفکر انتقادی



فعالیت‌های پیشبرد، ترویج و توسعه فروش

پیشبرد فروش		
پیشبرد رده فروشان	پیشبرد فروش تجاری	پیشبرد فروش ویژه مشتریان
محیط داخلی فروشگاه	مسابقه و برنامه‌های انگیزشی	نمونه‌های رایگان
تبلیغات نمایشی	تخفيض‌های تجاری	کوپن
استندها در محل خرید	پوسترهای استندها	امتیازهای ویژه
تخفيض قیمتی	برنامه‌های آموزشی	مسابقه‌ها و قرعه‌کشی‌ها
مارک‌گذاری خصوصی	نمایشگاه‌های تجاری	بازپرداخت و استرداد وجه
فروش آنلاین	تبلیغات مشترک	بسته‌های پاداش
		تخفيض قیمتی
		چند کالا به یک قیمت
		برنامه‌های وفاداری

الف) مدل کسب و کار



ب) بوم کسب و کار

 <p>کanal توزیع</p> <p>از طریق چه کانال هایی می توانیم به پخش مشتریان دسترسی بپدا کنیم؟ در حال حاضر چگونه به آنها دسترسی داریم؟ کانال های ما چطور یکپارچه شده اند؟ عملکرد کدامیک بهتر است؟ پژوهشینهای تین کانال ها کدام اند؟ چطور آنها را با نیازهای مشتریان هماهنگ می کنیم؟</p>  <p>شریک یابی</p> <p>شرکای کلیدی و تأمین کنندگان کلیدی مانند کسایی هستند؟ منابع اصلی به دست آمده از شرکایمان کدام اند؟ فعالیت های اصلی انجام شده توسط شرکایمان کدام اند؟</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p> <p>چه ارزشی به مشتریان ارائه می دهیم؟ کدامیک از مسائل مشتریان را حل می کنیم؟ بسته پیشنهادی ما (محصولات و خدمات) به مشتریان مختلف چیست؟ کدامیک از نیازهای مشتریان را برطرف می کنیم؟</p>	 <p>درآمدزایی</p> <p>مشتریان ما به چه بهایی واقعاً پول می دهند؟ آنها در حال حاضر چه بهایی پردازند؟ آنها در حال حاضر چگونه ترجیح می دهند که چگونه پردازند؟ هر جایی درآمد چگونه به درآمد کل مکمل می کند؟</p>  <p>ارتباط با مشتریان</p> <p>مشتریان مختلف انتظار برقراری و حفظ چه نوع رابطه ای را از ما دارند؟ کدامیک از آنها برقرار شده است؟ این روابط چگونه با کل اجزای مدل کسب و کار ما تلفیق می شوند؟ هرینه آنها چقدر است؟</p>	 <p>منبع یابی</p> <p>منابع اصلی برای ارزش پیشنهادی، کانال توزیع، ارتباط با مشتری و درآمدزایی چه هستند؟</p>
<p>ساختمار هزینه ها</p> <p>مهنّم تین هزینه های اصلی ما در مدل کسب و کار کدام اند؟ گران تین منابع اصلی ما کدام اند؟ گران تین فعالیت های اصلی ما کدام اند؟</p>			

ویژگی های کارآفرین

مهارت های کارآفرینی:

- نظم درونی (خودنظمی)
- توانایی پذیرش خطر
- خلاقیت و نوآوری
- گرایش به تغییر
- پشتکار

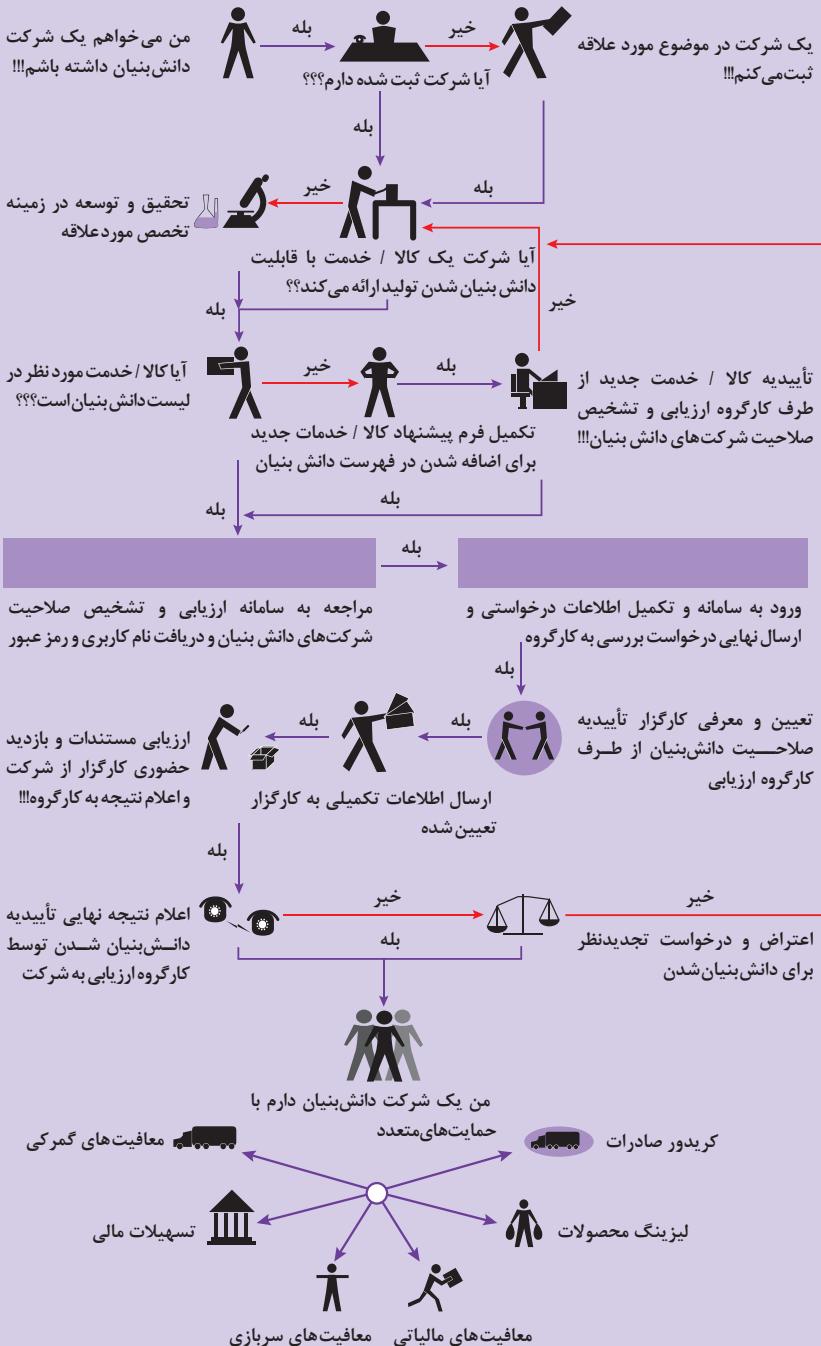
مهارت های مدیریتی:

- برنامه ریزی
- تصمیم گیری
- انگیزش
- بازاریابی
- مدیریت مالی

مهارت های فنی:

- توانایی انجام عملیات (اجرایی)
- ارتباط اثربخش
- طراحی
- تحقیق و توسعه
- مشاهده فعالته محیط

مراحل ثبت کردن و ایجاد یک شرکت دانشبنیان



انواع معاملات رقابتی روش مناقصه

روشی است که در آن سازمان‌های عمومی، خرید کالا یا خدمت موردنیاز خود را به رقابت و مسابقه می‌گذارند و با اشخاص حقوقی یا حقیقی که کمترین قیمت یا مناسب‌ترین شرایط را پیشنهاد می‌کنند، معامله می‌نمایند.

روش مزایده

یکی دیگر از روش‌های پیش‌بینی شده در قانون محاسبات عمومی، روش مزایده است که برای انعقاد پیمان‌های عمومی می‌باشد.

مزایده ترتیبی است که در آن اداره و سازمان، فروش کالاهای خدمات یا هر دو را از طریق درج آگهی در روزنامه کشیده و نیازمند رسمی کشور به رقابت عمومی می‌گذارد و قرارداد را با شخصی که بیشترین بها را پیشنهاد می‌کند، منعقد می‌سازد.

مراحل دریافت پروانه کسب



اسناد تجاری

■ تعریف سفته

سفته یا سند طلب از نظر لغوی چیزی است که کسی بر حسب آن از دیگری به رسم عاریت یا قرض بگیرد و در شهری دیگر یا مدتی بعد، آن را مسترد دارد.

قانون تجارت ایران، سفته را به طریق زیر تعریف نموده است:

«سفته سندي است که به موجب آن امضاكننده تعهد می کند مبلغی در موعد معين یا عندالمطالبه در وجه حامل یا شخص معينی و یا به حواله کرد آن شخص کارسازی نماید». (مفاد ماده ۳۰۷)

۱۳۶۰۶۷ (سری/L)	شماره خزانه داری کل ۱۳۶۰۶۷ (سری/L)	تاریخ صدور (تاریخ صدور و سری دید - ماه - سال) با تمام حروف ثابت شود
مبلغ	سر رسید	جای پرداخت
تاریخ	شماره	
سر رسید	شماره خزانه داری کل	
نام بستانکار	تاریخ صدور	در مقابل این سند
نام منهد		با حواله کرد
محل اقامات	ریال پرداخت	مبلغ
محل پرداخت	نام منهد	اعضاً منهد
	محل اقامات	
	محل پرداخت	

پانصد دریال



■ چک

چک نوشته‌ای است که به موجب آن صادرکننده وجوهی را که نزد محال علیه دارد کلاً یا بعضًا مسترد یا به دیگری واگذار نماید.

در چک باید محل و تاریخ صدور قید شده و به امضای صادرکننده برسد چک نباید وعده داشته باشد. چک ممکن است در وجه حامل یا شخص معین یا به حواله کرد باشد - ممکن است به دیگری منتقل شود.

وجه چک باید به محض ارائه کارسازی شود. اگر چک در وجه حامل باشد کسی که وجه چک را دریافت می کند باید ظهر (پشت) آن را امضا یا مهر نماید.

■ بیمه در مواجهه با خطرات، باعث اطمینان و آرامش در زندگی فردی و اجتماعی و اقتصادی می‌شود.

■ بیمه، انتقال بار زیان‌های مالی بر شانه‌های شخص دیگر برای ایجاد اطمینان خاطر است.

■ بیمه امکانی است که سازمان‌های تأمین اجتماعی برای کارگران و کلیه افراد شاغل فراهم آورده است تا از آنان در حین کار، بیکاری، از کار افتادگی، بازنشستگی و فوت (خانواده متوفی) حمایت مالی کند.

■ کارفرما بنا بر قانون، موظف است قسمتی از دستمزد کارگر را تحت عنوان بیمه و مالیات از حقوق وی کسر و به حساب بیمه و اداره مالیات واریز نماید.

■ حق بیمه اجباری توسط کارگر (سهم ۷ درصد) و کارفرما (سهم ۲۳ درصد) پرداخت می‌شود.

■ در بیمه خویش فرما، کارگر خود می‌تواند با پرداخت مستقیم حق بیمه، از مزایای آن بهره مند شود.

■ مالیات به دستمزد‌هایی که از مقدار مشخصی کمتر باشند، تعلق نمی‌گیرد. حداقل دستمزدی که به آن مالیات تعلق نمی‌گیرد، ابتدای هر سال توسط دولت تعیین می‌شود.

أنواع بيمه در محيط کار

الف: بیمه اجباری: شامل بیمه درمانی، بیمه بازنشستگی، بیمه بیکاری و از کار افتادگی، بیمه فوت

ب: بیمه‌های اختیاری: شامل بیمه حوادث، بیمه تکمیلی و ...

■ در حالت کلی بیمه به دو نوع اجتماعی و بازارگانی تقسیم می‌گردد. عموماً بیمه اجتماعی،

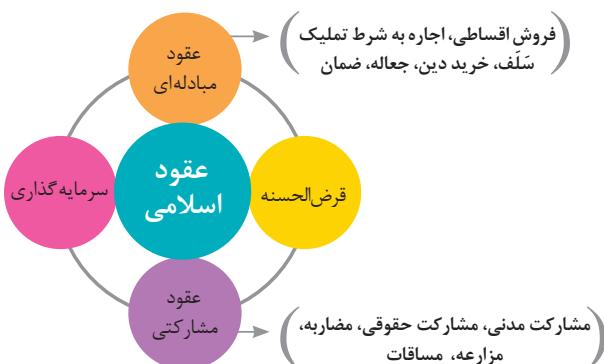
اجباری است و بیمه بازارگانی، اختیاری می‌باشد. بیمه بازارگانی با توجه به نوع خطر به دو بخش بیمه زندگی و بیمه‌های غیر زندگی تقسیم می‌شوند.

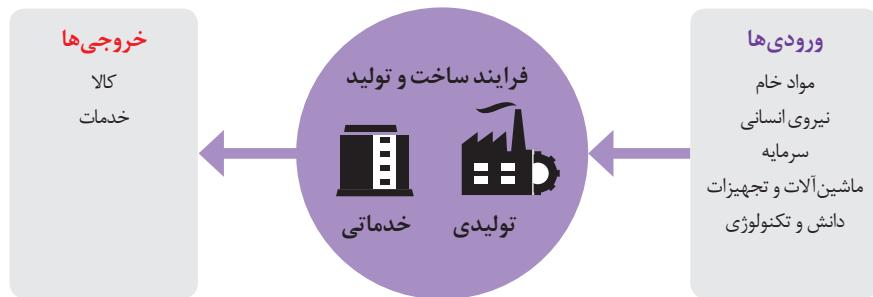
عقود اسلامی

اسلام برای همه وجوده زندگی قوانینی دارد. وجود اقتصاد اسلامی مؤید این مطلب است که در حوزه اقتصاد معیشت و تأمین رفاه هم روش‌های خاصی موجود است که باید به آنها پرداخت، بانکداری اسلامی و عقود اسلامی از آن دسته هستند.

در بینش اسلامی، دریافت و پرداخت بهره، تحریم شده است، بنابراین عملیات بانکداری باید بدون بهره انجام شود و اسلام روش‌هایی را برای جایگزین کردن بهره پیشنهاد می‌کند که از آن جمله می‌توان از عقود اسلامی نام برد.

به طور کلی عقود اسلامی در نظام بانکی به چهار گروه تقسیم می‌شوند که عبارت‌اند از:





علامه مورد استفاده در نمودار جریان فرایند



سیستم‌های تولید

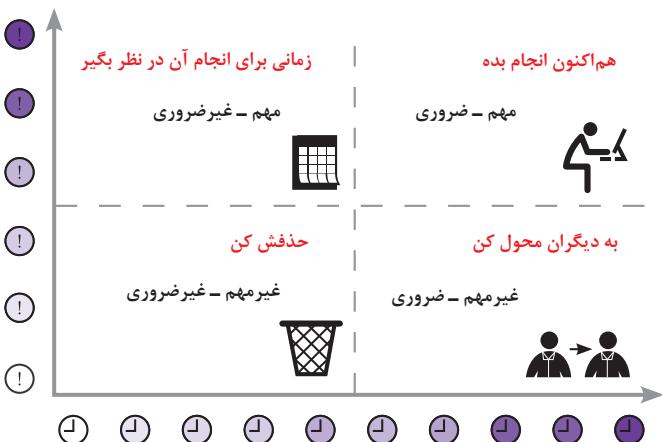




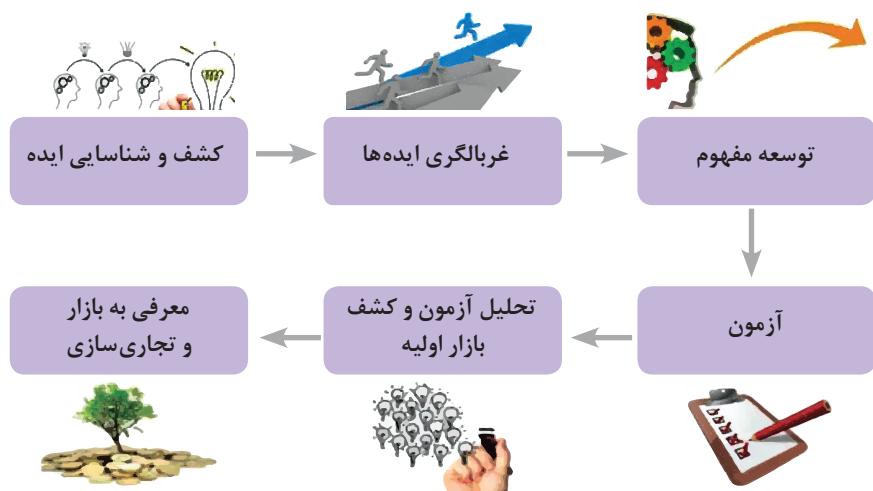
أنواع مديرية في التوليد

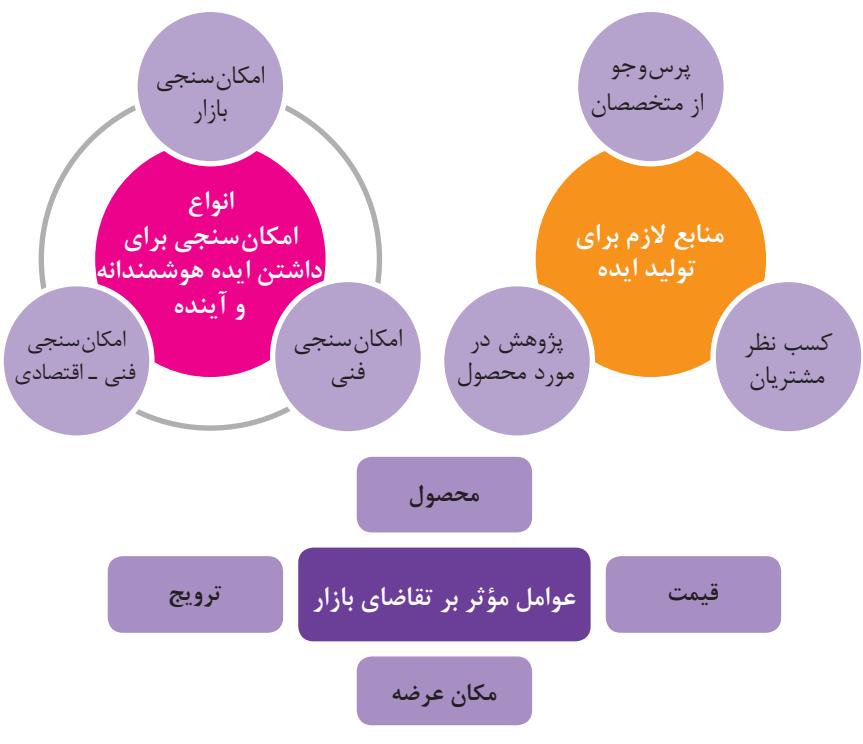


مدیریت زمان با ماتریس «فوری - مهم»



مراحل توسعه محصول جدید





مفهوم کیفیت از دو دیدگاه

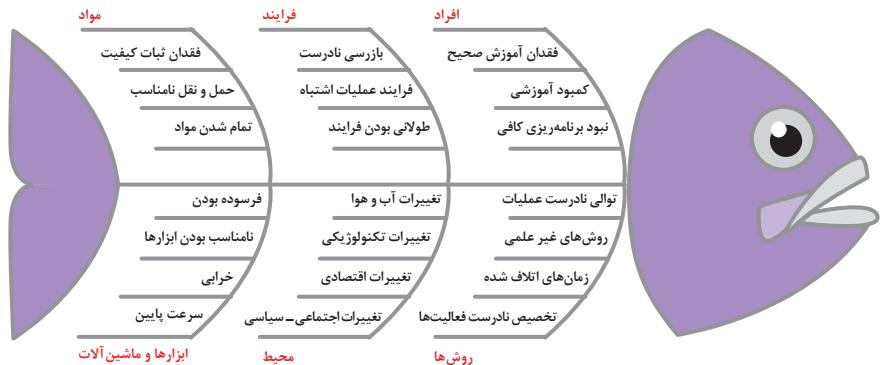
دیدگاه مشتری

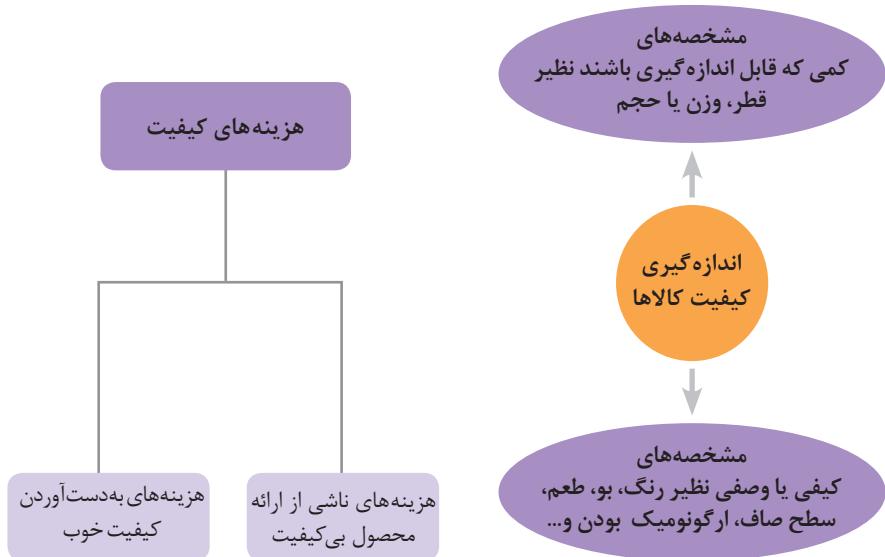
مشخصه‌های کیفیت کالا
مشخصه‌های کیفیت خدمات

دیدگاه تولیدکننده

کیفیت نوع طراحی فرایند تولید، سطح عملکرد
تجهیزات و فناوری ماشین‌آلات، آموزش و نظارت
کارکنان و روش‌های کنترل کیفی

ساختار کلی نمودار علت و معلول یا استخوان ماهی

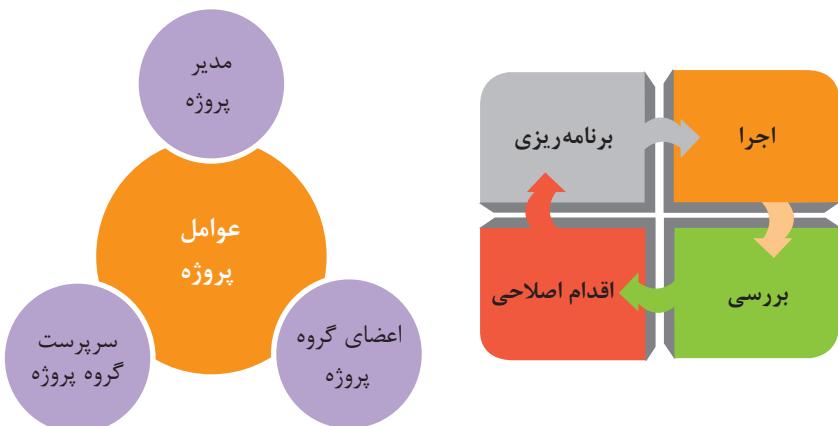


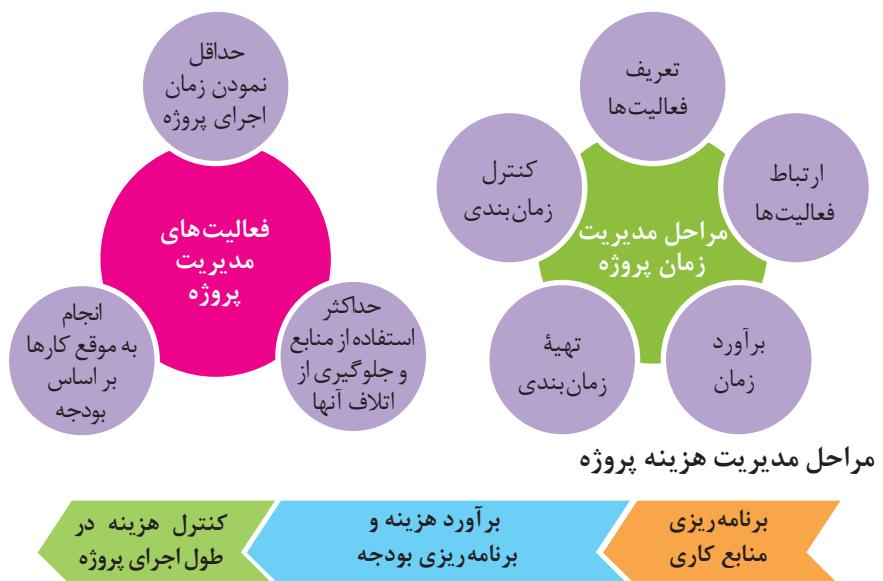


مراحل انجام فرایند مدیریت پروژه



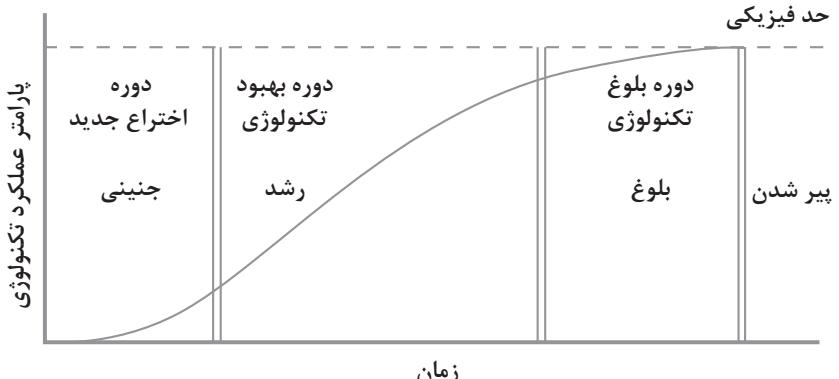
چرخه انجام کار



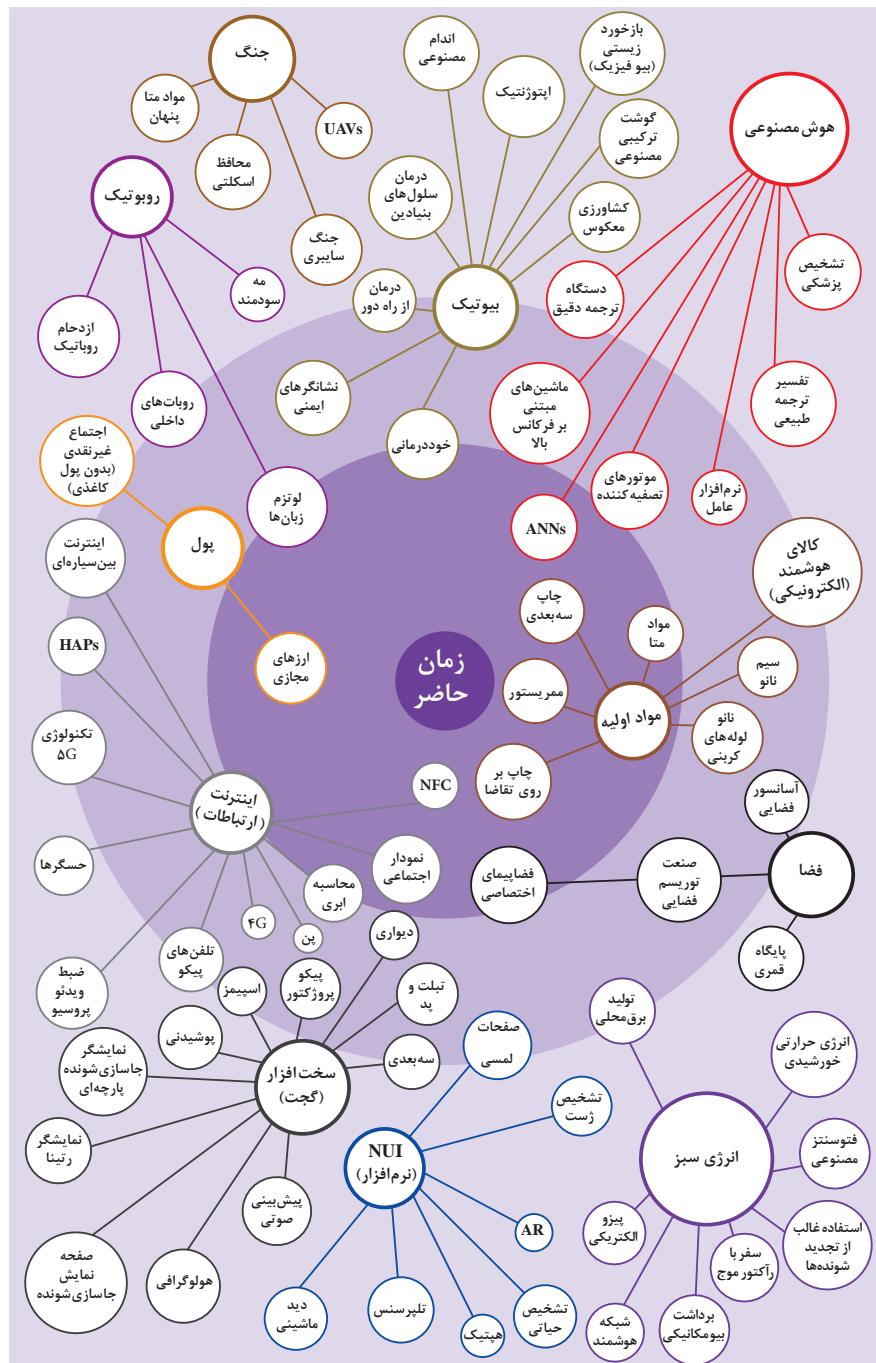


- **اولویت‌های علم و فناوری براساس سند جامع علمی کشور**
- **اولویت‌های الف در فناوری:** فناوری هواشناسی، فناوری ارتباطات و اطلاعات، فناوری هسته‌ای، فناوری نانو و میکرون، فناوری‌های نفت و گاز، فناوری زیستی، فناوری زیست محیطی، فناوری فرهنگی و نرم
- **اولویت‌های ب در فناوری:** لیزر، فوتونیک، زیست‌حسگرها، حسگرهای شیمیایی، مکاترونیک، خودکارسازی و روباتیک، نیمرساناهای کشتی‌سازی، مواد نوتروکریب، بسیارها (پلیمرها)، حفظ و ذخایر ژئی، اکتشاف و استخراج مواد معدنی، پیش‌بینی و مقابله با زلزله و سیل و پدافند غیرعامل
- **اولویت‌های ج در فناوری:** اپتوالکترونیک، کاتالیست‌ها، مهندسی پزشکی، آلیاژهای فلزی، مواد مغناطیسی، سازه‌های دریایی، حمل و نقل ریلی، ترافیک و شهرسازی، مصالح ساختمانی سبک و مقاوم، احیای مرانع و جنگل‌ها و بهره‌برداری از آنها، فناوری بومی

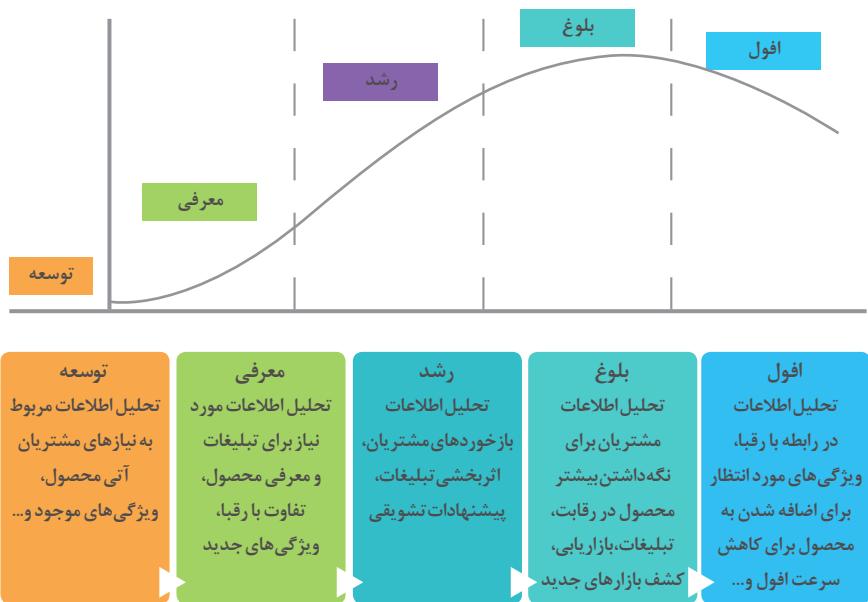
منحنی پیشرفت فناوری از شروع تا پایان



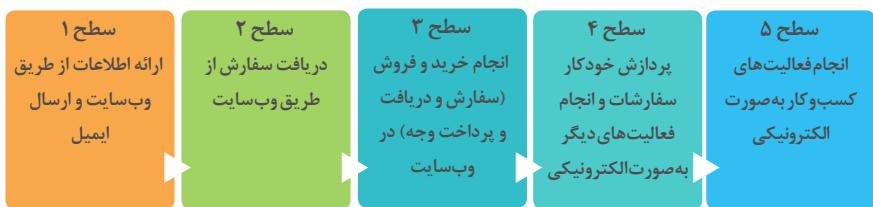
تجسمی از فناوری‌ها در آینده نزدیک



چرخه عمر محصول



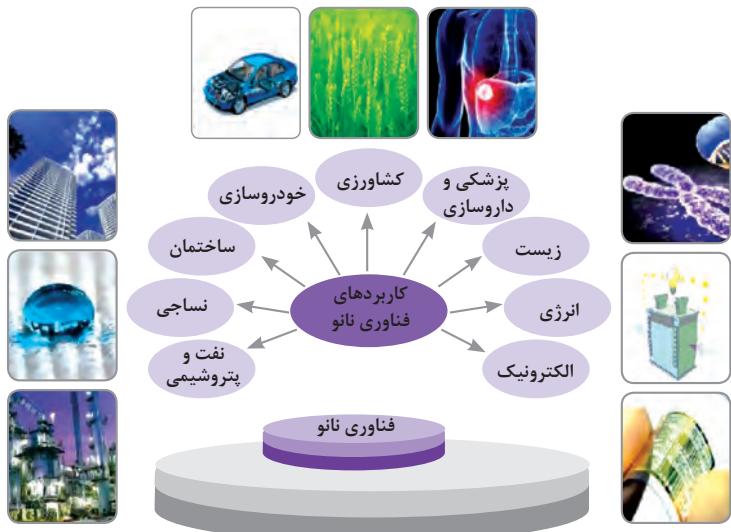
سطح مختلف کسب و کار در دنیای دیجیتالی



ویژگی‌های کلان داده‌ها

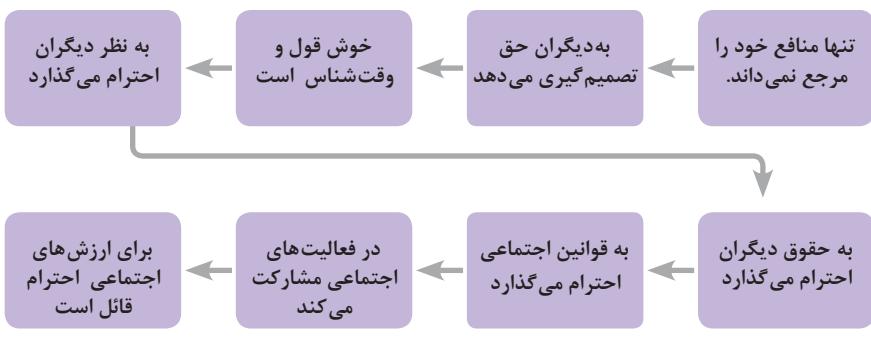
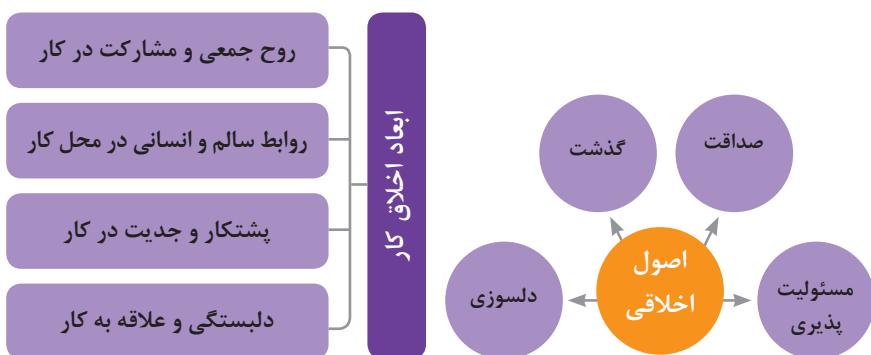
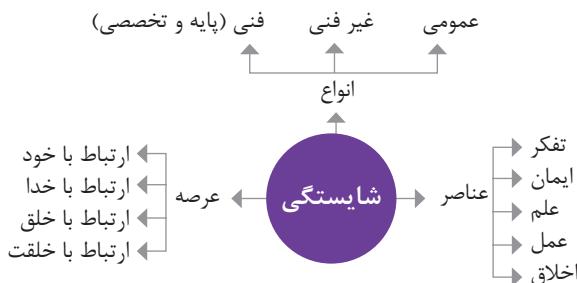


کاربرد فناوری نانو



اخلاق حرفه‌ای

در انجام کارها به صورت شایسته باشیستی به خدا، خود، خلق و خلقت هم زمان توجه داشت و در انجام آنها باید علم، عمل، ایمان، تفکر و اخلاق را همراه کرد.



ویژگی رفتار احترام آمیز

دلسوز و رحیم هستند

رویکرد حمایتی دارند

به احساسات دیگران توجه می کنند

مشکلات دیگران را مشکل خود می دانند

در مصائب و مشکلات دیگران شریک می شوند

ویژگی افرادی که در حرفه شان خیرخواه هستند

برخی از کلیدهای زندگی شغلی و حرفه ای

- ۱ عبادت ده جزء دارد که نه جزء آن در کسب حلال است.
- ۲ کسی که در راه کسب روزی حلال برای خانواده اش بکوشد، مجاهد در راه خداست.
- ۳ بهترین درآمدها سود حاصل از معامله نیکو و پاک است.
- ۴ پاکیزه ترین مالی که انسان صرف می کند، آن است که از دسترنج خودش باشد.
- ۵ امانت داری، بی نیازی می آورد و خیانت، فقر می آورد.
- ۶ بهره آور ساختن مال از ایمان است.
- ۷ هر کس میانه روی و قناعت پیشه کند نعمتش پایدار شود.
- ۸ در ترازوی عمل چیزی سنگین تر از خُلق نیکو نیست.
- ۹ اشتغال به حرفه ای همراه با عفت نفس، از ثروت همراه با ناپاکی بهتر است.
- ۱۰ کسی که می خواهد کسبیش پاک باشد، در داد و ستد فریب ندهد.
- ۱۱ هر صنعتگری برای درآمد زایی نیازمند سه خصلت است: مهارت و تخصص در کار، ادای امانت در کار و علاقمندی به صاحب کار.
- ۱۲ هر کس ریخت و پاش و اسراف کند، خداوند او را فقیر کند.
- ۱۳ زمانی که قومی کم فروشی کنند، خداوند آنان را با قحطی و کمبود محصولات عذاب می کند.
- ۱۴ به راستی خدای متعال دوست دارد هر یک از شما هر گاه کاری می کند آن را محکم و استوار کند.
- ۱۵ تجارت در وطن مایه سعادتمندی مرد است.

به عنوان عضوی از نیروی کار ماهر کشور در پیشگاه خداوند متعال که دانای آشکار و نهان است؛ متعهد می شوم :

- مسئولیت‌پذیری، درست‌کاری، امانت‌داری، گذشت، انصاف و بهره‌وری در تمام امور شغلی و حرفه‌ای را سرلوجه کارهای خود قرار دهم.
- کار خود را با تفکر، ایمان، علم، عمل و اخلاق در عرصه های ارتباط با خود، خدا، خلق و خلقた به صورت شایسته انجام دهم.
- در تعالی حرفه ای، یادگیری مداوم ، مهارت افزایی و کسب شایستگی و ارتقای صلاحیت‌های حرفه‌ای خویش کوشباشم.
- مصالح افراد، مشتریان و جامعه را در انجام وظایف شغلی و حرفه ای بر منافع خود مقدم بدارم.
- با همت بلند و پشتکار برای کسب روزی حلال و تولید ثروت از طریق آن تلاش نمایم.
- از بطالت، بیکاری، اسراف، ریا، کم فروشی، گران فروشی و زیاده خواهی پرهیز کنم.
- در انجام وظایف شغلی و حرفه‌ای ، آنچه برای خود می پسندم، برای دیگران هم بپسندم و آنچه برای خود نمی پسندم برای دیگران نیز نپسندم.
- از کار، تولید، کالا، سرمایه و خدمات کشور خود در انجام وظایف شغلی و حرفه ای حمایت کنم.
- برای مخلوقات هستی، محیط زیست و منابع طبیعی کشورم ارزش قائل شوم و در حفظ آن بکوشم.
- از حیا و عفت، آراستگی ظاهری و پوشیدن لباس مناسب برخوردار باشم.
- همواره در حفظ و ارتقاء سلامت و بهداشت خود و دیگران در محیط کار تلاش نمایم.
- در انجام وظایف شغلی و حرفه‌ای در تمامی سطوح ، حقوق مالکیت معنوی و مادی اشخاص ، شرکت‌ها و بنگاه‌های تولیدی و خدماتی را رعایت کرده و بر اساس قانون عمل نمایم.
- و از خداوند متعال می خواهم در پیمودن این راه بزرگ، بینش مرا افزون، اراده‌ام را راسخ و گام‌هایم را استوار گرداند.

جدول عنوانین دروس شایستگی های مشترک و پودمان های آنها

پادشاهی	درس	عنوان درس
۱۰	آب، خاک، گیاه- گروه کشاورزی و غذا	خاک خواص شیمیایی و بهسازی خاک خواص آب منابع آب کشت و نگهداری گیاهان اهمیت، اهداف و عناصر ارتباطی ارتباط مؤثر با خود و مهارت‌های ارتباطی ارتباط مؤثر با خدا، خلقت و جامعه ارتباط مؤثر در کسب و کار اهمیت و کار کردن زبان بدن و فنون مذاکره اهمیت، اهداف و عناصر ارتباط ارتباط مؤثر با خود و مهارت‌های ارتباطی ارتباط مؤثر با خدا، خلقت و جامعه ارتباط مؤثر در کسب و کار اهمیت و کار کردن زبان بدن و فنون مذاکره
۱۰	ارتباط مؤثر- گروه بهداشت و سلامت	ترسیم با دست آزاد تجزیه و تحلیل نما و حجم trsیم سدهنما و حجم trsیم با رایانه نقشه‌کشی رایانه‌ای
۱۰	نقشه‌کشی فنی رایانه‌ای- گروه برق و رایانه	نقشه‌خوانی trsیم نقشه نقشه‌برداری از روی قطعه کنترل کیفیت نقشه trsیم پروره با رایانه
۱۰	نقشه‌کشی فنی رایانه‌ای- گروه مکانیک	نقشه‌خوانی trsیم نقشه نقشه‌برداری از روی قطعه کنترل کیفیت نقشه trsیم پروره با رایانه
۱۰	نقشه‌کشی فنی رایانه‌ای- گروه مواد و فراوری	

جدول عناوین دروس شایستگی های پایه و پودمان های آنها

پایه	درس	پودمان ها
۱۰	نقشه کشی فنی رایانه ای - معماری و ساختمان	ترسیم فنی و هندسی
		نقشه های ساختمانی
		ترسیم های سه بعدی
		خروچی دو بعدی از فضای سه بعدی
		کنترل کیفیت نقشه و ارائه پروژه
۱۰	طراحی و زبان بصری - گروه هنر	خلق هنری، زبان بصری و هنر طراحی
		طراحی ابزار دیدن و خلق اثر هنری
		نقشه، خط و طراحی خطی
		سطح، شکل و حجم، به کار گیری اصول ترکیب بنده در خلق آثار هنری
		نور و سایه در هنرهای بصری، رنگ و کاربرد آن در هنر

جدول عناوین دروس شایستگی های پایه و پودمان های آنها

پایه	درس	پودمان ها
۱۰	ریاضی ۱	حل مسائل به کمک رابطه بین کمیت های متناسب
		کاربرد درصد در حل مسائل زندگی روزمره
		مدل سازی برخی وضعیت ها به کمک معادله درجه دوم
		تفسیر توان رسانی به توان عدددهای گویا به کمک ریشه گیری
		مدل سازی و حل مسائل به کمک نسبت های مثلثاتی یک زاویه

جدول عناوین دروس شایستگی های پایه و پودمان های آنها

پایه	درس	پودمان ها
۱۱	ریاضی ۲	به کار گیری تابع در مدل سازی و حل مسائل
		مدل سازی و حل مسائل مرتبه با معادله ها و نامعادله ها
		مدل سازی و حل مسائل به کمک نسبت های مثلثاتی زاویه دلخواه
		حل مسائل مرتبه با لگاریتم ها
		تحلیل وضعیت ها به کمک مقاهیم آماری

	۱۲	
<p>به کارگیری برخی تابع‌ها در زندگی روزمره</p> <p>تحلیل وضعیت‌ها به کمک مفهوم حد</p> <p>مقایسه حدهای یک طرفه و دو طرفه و پیوستگی تابع‌ها</p> <p>تحلیل وضعیت‌ها به کمک مفهوم مشتق</p> <p>به کارگیری مشتق در تعیین رفتار تابع‌ها</p> <p>به کارگیری مفاهیم، کمیت‌ها و ابزار اندازه‌گیری</p> <p>تحلیل انواع حرکت و کاربرد قوانین نیرو در زندگی روزمره</p> <p>مقایسه حالت‌های ماده و محاسبه فشار در شاره‌ها</p> <p>تحلیل تغییرات دما و محاسبه گرمای مبادله شده</p> <p>تحلیل جریان الکتریکی و محاسبه مقاومت الکتریکی در مدارهای الکتریکی</p> <p>به کارگیری مفاهیم پایه شیمی در زندگی</p> <p>تحلیل فرایندهای شیمیابی</p> <p>مقایسه محلول‌ها و کلوبید‌ها</p> <p>به کارگیری مفاهیم الکتروشیمی در زندگی</p> <p>به کارگیری ترکیب‌های کربن دار در زندگی</p>	<p>ریاضی ۳</p> <p>فیزیک</p> <p>شیمی</p>	
	۱۰	
	۱۱	

جدول عنوانین دروس شایستگی‌های پایه و پودمان‌های آنها

پودمان‌ها	درس	پایه
تجزیه و تحلیل انواع ترکیبات شیمیابی موجودات زنده		
بررسی ساختار ویروس‌ها، باکتری‌ها، آغازیان و قارچ‌ها		
معرفی و چگونگی رده بندی جانوران	زیست‌شناسی	۱۰
معرفی و چگونگی رده بندی گیاهان		
تعیین عوامل مؤثر بر بیهوبد کیفیت محیط زیست		

جدول عنوانین دروس شایستگی های غیرفنی و پودمان های آنها

پودمان ها	درس	پایه
تحلیل محیط کار و برقراری ارتباطات انسانی	الزامات محیط کار	۱۰
تحلیل عملکرد فناوری در محیط کار		
به کارگیری قوانین در محیط کار		
به کارگیری اینمنی و بهداشت در محیط کار		
مهارت کاریابی		
به کارگیری سواد فناورانه	کاربرد فناوری های نوین	۱۱
تحلیل فناوری اطلاعات و ارتباطات		
تجزیه و تحلیل فناوری های همگرا و به کارگیری مواد نوترکیب		
به کارگیری انرژی های تجدید پذیر		
تجزیه و تحلیل فرایند ایده تا محصول		
تولید و مدیریت تولید	مدیریت تولید	۱۱
مدیریت منابع تولید		
توسعه محصول جدید		
مدیریت کیفیت		
مدیریت پژوهش		
حل خلاقاته مسائل	کارگاه نوآوری و کارآفرینی	۱۱
نوآوری و تجاری سازی محصول		
طراحی کسب و کار		
بازاریابی و فروش		
ایجاد کسب و کار نوآورانه		
ارائه مثال های حرفه و اخلاق در کار	اخلاق حرفه ای	۱۲
ارائه نمونه های اخلاق فردی در حرفه		
تعیین مصداق های مسؤولیت پذیری در حرفه		
تحلیل فرایندهای اخلاقی در حرفه		
تحلیل منشور اخلاقی در حرفه		

