



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور



جمهوری اسلامی ایران
وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

معاونت پژوهش، برنامه‌ریزی و سنجش مهارت

دفتر پژوهش، طرح و برنامه‌ریزی درسی

استاندارد آموزش شایستگی

مهندسی فروش

گروه شغلی

امور مالی و بازرگانی

کد ملی آموزش شایستگی

۲	۴	۳	۳	۴	۰	۴	۵	۰	۰	۱	۰	۰	۱	۲
ISCO-۰۸				سطح مهارت	شناسه گروه			شناسه شغل			شناسه شایستگی		نسخه	

تاریخ تدوین استاندارد: ۱۳۹۸/۹/۴

نظارت بر تدوین محتوا و تصویب استاندارد : دفتر پژوهش، طرح و برنامه ریزی درسی

کد ملی شناسایی آموزش شایستگی: ۲۴۳۳۴۰۴۵۰۰۱۰۰۱۲

اعضاء کارگروه برنامه ریزی درسی : امور مالی و بازرگانی					
ردیف	نام و نام خانوادگی	آخرین مدرک تحصیلی	رشته تخصصی	شغل و سمت	سابقه کار
۱	حسن هژبری نژاد	فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی	رئیس مرکز آموزش فنی و حرفه ای شوش	۱۲ سال
۲	محمد صهیب فراهانی	فوق لیسانس	مدیریت بازاریابی	کارشناس	۱۴ سال
۳	سید علی بدیع زادگان	فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی	مشاور بازاریابی و برندینگ	۱۵ سال
۴	جواد روزرخ	فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی-بازاریابی	مدیر عامل شرکت	۱۸ سال
۵	علیرضا آل قیس	دکتری	بازاریابی	بازاریاب ارشد بنیاد مستضعفان و مربی	۱۵ سال
۶	مسیح کریمیان	فوق لیسانس	مدیریت اجرایی-بازاریابی	مشاور مدیریت	۹ سال
۷	علی کریمی	دکتری	مدیریت بازاریابی	مدیر ارشد بازاریابی و فروش	۱۵ سال
۸	نرگس هادی پور	فوق لیسانس	مدیریت آموزشی	دبیر کارگروه برنامه ریزی درسی امور مالی و بازرگانی	۱۸ سال

فرآیند بازننگری استانداردهای آموزش :

طی جلسه ای که در تاریخ ۹۸/۶/۱۲ با حضور اعضای کارگروه برنامه ریزی درسی امور مالی و بازرگانی برگزار گردید استاندارد آموزش شغل مهندس فروش با کد ۲۴۳۳۴۰۴۵۰۰۱۰۰۰۱ و ۲۱/۲۴/۱/۲-۴ بررسی و تحت عنوان شایستگی مهندسی فروش با کد ۲۴۳۳۴۰۴۵۰۰۱۰۰۰۱۲ مورد تأیید قرار گرفت .

کلیه حقوق مادی و معنوی این استاندارد متعلق به سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور بوده و هرگونه سوء استفاده مادی و معنوی از آن موجب پیگرد قانونی است.

آدرس: دفتر پژوهش، طرح و برنامه ریزی درسی

تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان خوش جنوبی، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور

دورنگار ۶۶۵۸۳۶۵۸

تلفن ۶۶۵۸۳۶۲۸

آدرس الکترونیکی : rpc@irantvto.ir

تعاریف :

استاندارد شغل :

مشخصات شایستگی‌ها و توانمندی‌های مورد نیاز برای عملکرد موثر در محیط کار را گویند در بعضی از موارد استاندارد حرفه‌ای نیز گفته می‌شود.

استاندارد آموزش :

نقشه‌ی یادگیری برای رسیدن به شایستگی‌های موجود در استاندارد شغل.

نام یک شغل :

به مجموعه‌ای از وظایف و توانمندی‌های خاص که از یک شخص در سطح مورد نظر انتظار می‌رود اطلاق می‌شود.

شرح شغل :

بیانیه‌ای شامل مهم‌ترین عناصر یک شغل از قبیل جایگاه یا عنوان شغل، کارها ارتباط شغل با مشاغل دیگر در یک حوزه شغلی، مسئولیت‌ها، شرایط کاری و استاندارد عملکرد مورد نیاز شغل.

طول دوره آموزش :

حداقل زمان و جلسات مورد نیاز برای رسیدن به یک استاندارد آموزشی.

ویژگی کارآموز ورودی :

حداقل شایستگی‌ها و توانایی‌هایی که از یک کارآموز در هنگام ورود به دوره آموزش انتظار می‌رود.

کارورزی:

کارورزی صرفاً در مشاغلی است که بعد از آموزش نظری یا همگام با آن آموزش عملی به صورت محدود یا با ماکت صورت می‌گیرد و ضرورت دارد که در آن مشاغل خاص محیط واقعی برای مدتی تعریف شده تجربه شود. (مانند آموزش یک شایستگی که فرد در محل آموزش به صورت تئوریک با استفاده از عکس می‌آموزد و ضرورت دارد مدتی در یک مکان واقعی آموزش عملی ببیند و شامل بسیاری از مشاغل نمی‌گردد.)

ارزشیابی :

فرآیند جمع‌آوری شواهد و قضاوت در مورد آنکه یک شایستگی بدست آمده است یا خیر، که شامل سه بخش عملی، کتبی عملی و اخلاق حرفه‌ای خواهد بود.

صلاحیت حرفه‌ای مربیان :

حداقل توانمندی‌های آموزشی و حرفه‌ای که از مربیان دوره آموزش استاندارد انتظار می‌رود.

شایستگی :

توانایی انجام کار در محیط‌ها و شرایط گوناگون به طور موثر و کارا برابر استاندارد.

دانش :

حداقل مجموعه‌ای از معلومات نظری و توانمندی‌های ذهنی لازم برای رسیدن به یک شایستگی یا توانایی که می‌تواند شامل علوم پایه (ریاضی، فیزیک، شیمی، زیست شناسی)، تکنولوژی و زبان فنی باشد.

مهارت :

حداقل هماهنگی بین ذهن و جسم برای رسیدن به یک توانمندی یا شایستگی. معمولاً به مهارت‌های عملی ارجاع می‌شود.

نگرش :

مجموعه‌ای از رفتارهای عاطفی که برای شایستگی در یک کار مورد نیاز است و شامل مهارت‌های غیر فنی و اخلاق حرفه‌ای می‌باشد.

ایمنی :

مواردی است که عدم یا انجام ندادن صحیح آن موجب بروز حوادث و خطرات در محیط کار می‌شود.

توجهات زیست محیطی :

ملاحظات است که در هر شغل باید رعایت و عمل شود که کمترین آسیب به محیط زیست وارد گردد.

نام استاندارد آموزش شایستگی:	
مهندسی فروش	
شرح استاندارد آموزش شایستگی :	
<p>مهندسی فروش یکی از شایستگی های حوزه امور مالی و بازرگانی است و شامل کار های بکارگیری اصول تشخیص مشتریان محصولات تولیدی، مدیریت ارتباط با مشتریان، تدوین نقشه ی استراتژیک و تحقیقات بازاریابی، تحقیق و توسعه محصول و خدمات (RTD ,R&D)، بکارگیری فنون فروش، بکارگیری فنون پشتیبانی فروش، بکارگیری فناوری نوین الکترونیکی در کسب و کار می باشد و با مشاغل بازاریابی در ارتباط است.</p>	
ویژگی های کارآموز ورودی :	
<p>حداقل میزان تحصیلات : لیسانس مهندسی در کلیه رشته ها حداقل توانایی جسمی و ذهنی : داشتن سلامت کامل جسمانی و روانی مهارت های پیش نیاز : بازاریاب با کد ۳۳۲۲۳۰۴۵۰۰۱۰۰۰۲</p>	
طول دوره آموزش :	
طول دوره آموزش	: ۱۹۵ ساعت
- زمان آموزش نظری	: ۸۰ ساعت
- زمان آموزش عملی	: ۱۱۵ ساعت
- زمان کارورزی	: ۰ ساعت
- زمان پروژه	: ۰ ساعت
بودجه بندی ارزشیابی (به درصد)	
- کتبی : ۲۵%	
- عملی : ۶۵%	
- اخلاق حرفه ای : ۱۰%	
صلاحیت های حرفه ای مربیان :	
<p>-مدرک تحصیلی لیسانس در یکی از رشته های مدیریت بازاریابی ، بازرگانی ، اقتصاد، علوم اقتصادی و یا سایر رشته های مرتبط مالی با حداقل ۴ سال سابقه کار مرتبط</p>	

* تعریف دقیق استاندارد(اصطلاحی):

مهندسی فروش به خریدار بالقوه یک محصول کمک می‌کند که به خوبی مشخصات فنی محصول را درک کرده و بتواند با مقایسه و ارزیابی سایر محصولات بهترین تصمیم را اتخاذ نماید، به علاوه بتواند به رفع مشکلات پیاده‌سازی و استفاده از محصول کمک نموده و اطمینان یابد که محصول به خوبی مورد استفاده قرار گرفته‌است و راهکار ارائه شده بی نقص و مطلوب خریدار بوده‌است.

* اصطلاح انگلیسی استاندارد(اصطلاحات مشابه جهانی):

-Sales Engineering

* مهم‌ترین استانداردها و رشته‌های مرتبط با این استاندارد:

-مدیر بازاریابی و فروش

-بازاریاب

* جایگاه استاندارد شغلی از جهت آسیب‌شناسی و سطح سختی کار:

- الف: جزو مشاغل عادی و کم آسیب طبق سند و مرجع
- ب: جزو مشاغل نسبتاً سخت طبق سند و مرجع
- ج: جزو مشاغل سخت و زیان آور طبق سند و مرجع
- د: نیاز به استعلام از وزارت کار

استاندارد آموزش شغل

- شایستگی

ردیف	عناوین	ساعت آموزش		
		نظری	عملی	جمع
۱	بکارگیری اصول تشخیص مشتریان محصولات تولیدی	۱۵	۱۰	۲۵
۲	مدیریت ارتباط با مشتریان	۱۰	۲۰	۳۰
۳	تدوین نقشه استراتژیک و تحقیقات بازاریابی	۱۰	۲۰	۳۰
۴	تحقیق و توسعه محصول و خدمات (RTD ,R&D)	۱۰	۱۵	۲۵
۵	بکارگیری فنون فروش	۱۰	۱۵	۲۵
۶	بکارگیری فنون پشتیبانی فروش	۱۵	۱۰	۲۵
۷	بکارگیری فنون نوین الکترونیکی در کسب و کار	۱۰	۲۵	۳۵
جمع ساعت		۸۰	۱۱۵	۱۹۵

استاندارد آموزش
- برگه‌ی تحلیل آموزش

	زمان آموزش			عنوان : بکارگیری اصول تشخیص مشتریان محصولات تولیدی
	جمع	عملی	نظری	
	۲۵	۱۰	۱۵	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست‌محیطی مرتبط			
رایانه				دانش :
مودم ADSL				-عوامل محیط کار
دستگاه ویدیو پروژکتور				-عوامل ارگونومی محیط کار
پرده نمایش				- شرکت های همسوی داخلی و خارجی
وایت برد				- استانداردهای کیفیت محصولات تولیدی
ماشین حساب				- میزان درخواست خرید از محصولات
میز و صندلی مری				مهارت :
میزو صندلی کارآموز				-بکارگیری عوامل بیولوژیکی و فیزیولوژیکی موثر در محیط کار
کپسول آتش نشانی				-غربالگری مشتریان بالفعل و بالقوه محصولات
جعبه کمکهای اولیه				-تشخیص مکانیزم های کاربردی محصولات و نظرات مشتریان
تهویه مطبوع				- انتخاب مشتریان مورد هدف
کاغذ				نگرش :
ماژیک				-دقت در انجام کار
تخته پاک کن				-رعایت اخلاق حرفه ای
نوشت افزار				ایمنی و بهداشت :
نمونه ابزار های تبلیغاتی				-رعایت اصول بهداشت در محیط کار
نرم افزار آموزشی				-رعایت اصول ارگونومی
فیلم یا CD آموزشی				توجهات زیست محیطی :
				-مدیریت پسماند
				-مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی

	زمان آموزش			عنوان : مدیریت ارتباط با مشتریان
	نظری	عملی	جمع	
	۱۰	۲۰	۳۰	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
رایانه				دانش :
مودم ADSL				- اهداف کسب و کار
دستگاه ویدیو پروژکتور				- نحوه تعامل در تیم
پرده نمایش				- اصول شناسایی مشتریان بالقوه
وایت بورد				مهارت :
ماشین حساب				- همگن سازی اهداف کسب و کار با مشتریان
میز و صندلی مربی				- مشارکت و تعامل در تیم
میز و صندلی کارآموز				- اولویت بندی فرصت ها
کپسول آتش نشانی				- بازخوردگیری نظرات کاربران
جعبه کمک‌های اولیه				- ارتباط با مشتریان به روش B۲C، B۲B
تهویه مطبوع				- نظارت، ارزیابی و بهینه سازی ارتباط با مشتریان
کاغذ				- استفاده از روش های نوین ارتباطی MBONLP
ماژیک				نگرش :
تخته پاک کن				- دقت در انجام کار
نوشت افزار				- رعایت اخلاق حرفه ای
نمونه ابزار های تبلیغاتی				ایمنی و بهداشت :
نرم افزار آموزشی				- رعایت اصول بهداشت در محیط کار
فیلم یا CD آموزشی				- رعایت اصول ارگونومی
				توجهات زیست محیطی :
				- مدیریت پسماند
				- مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی

	زمان آموزش			عنوان : تدوین نقشه استراتژیک و تحقیقات بازاریابی
	نظری	عملی	جمع	
	۱۰	۲۰	۳۰	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
رایانه				دانش :
مودم ADSL				- تحقیقات بازاریابی
دستگاه ویدیو پروژکتور				- مراحل هدف گذاری
پرده نمایش				-انواع گروه های غیر مشتریان
وایت بورد				-مفهوم نوآوری ارزش
ماشین حساب				مهارت :
میز و صندلی مربی				-هدف گذاری فروش براساس تحقیقات بازار
میز و صندلی کارآموز				- هدف گذاری براساس مشتری، محصول و هدف های ویژه
کپسول آتش نشانی				- استفاده از نقشه پیشرو / مهاجر / راکد (PMS)
جعبه کمکهای اولیه				-تحلیل و بررسی رفتار فروش رقبا
تهویه مطبوع				دستیابی به بازار بدون رقیب و فراسوی وضع موجود
کاغذ				- بازاریابی استراتژی STP
ماژیک				نگرش :
تخته پاک کن				- دقت در انجام کار
نوشت افزار				- رعایت اخلاق حرفه ای
نمونه ابزار های تبلیغاتی				ایمنی و بهداشت :
نرم افزار آموزشی				-رعایت اصول بهداشت در محیط کار
فیلم یا CD آموزشی				-رعایت اصول ارگونومی
				توجهات زیست محیطی :
				-مدیریت پسماند
				-مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی

	زمان آموزش			عنوان : تحقیق و توسعه محصول و خدمات (RTD ,R&D)
	جمع	عملی	نظری	
	۲۵	۱۵	۱۰	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
رایانه				دانش :
مودم ADSL				- اصول اعتبار سنجی بازار محصول
دستگاه ویدیو پروژکتور				- انواع هدف گذاری براساس مشتری
پرده نمایش				مهارت :
وایت بورد				- ارائه ماتریس خدمات در مقایسه با واکنشهای رقیب در بازار
ماشین حساب				- اصلاح و تنظیم خدمات و محصولات با توجه به نیازهای مشتریان
میز و صندلی مربی				- ارائه راه حل های مختلف برای رفع نیازهای مشتریان
میز و صندلی کارآموز				نگرش :
کپسول آتش نشانی				- رعایت اخلاق حرفه ای در ارتباط با مشتریان
جعبه کمکهای اولیه				ایمنی و بهداشت :
تهویه مطبوع				- رعایت اصول بهداشت در محیط کار
کاغذ				- رعایت اصول ارگونومی
ماژیک				توجهات زیست محیطی :
تخته پاک کن				- مدیریت پسماند
نوشت افزار				- مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی
نمونه ابزار های تبلیغاتی				
نرم افزار آموزشی				
فیلم یا CD آموزشی				

	زمان آموزش			عنوان: بکارگیری فنون فروش
	جمع	عملی	نظری	
	۲۵	۱۵	۱۰	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
رایانه	دانش :			
مودم ADSL	- اصول فروش سیستماتیک			
دستگاه ویدیو پروژکتور	- مزایای استفاده از روش مشاوره محور			
پرده نمایش	- فرآیند فروش شخصی (personal selling)			
وایت بورد	- فرایند فروش محصول محور و فروش مشاوره ای (consultative selling)			
ماشین حساب	مهارت :			
میز و صندلی مربی	- استفاده از راه کارهای UX برای مجاب سازی مشتری			
میز و صندلی کارآموز	- تجزیه و تحلیل بازخوردهای مشتریان و ایجاد خلاقیت در محصول			
کپسول آتش نشانی	- متقاعد سازی در فروش			
جعبه کمکهای اولیه	- بکارگیری تکنیک های تفاوت فروش و فرایند فروش			
تهویه مطبوع	- استفاده از تکنیک SPIN در فروش			
کاغذ	- بکارگیری تکنیک های فروشنده‌ی شخصی			
ماژیک	نگرش :			
تخته پاک کن	- دقت در انجام کار			
نوشت افزار	- رعایت اخلاق حرفه ای			
نمونه ابزار های تبلیغاتی	ایمنی و بهداشت :			
نرم افزار آموزشی	- رعایت اصول بهداشت در محیط کار			
فیلم یا CD آموزشی	- رعایت اصول ارگونومی			
	توجهات زیست محیطی :			
	- مدیریت پسماند			
	- مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی			

	زمان آموزش			عنوان : بکارگیری فنون پشتیبانی فروش
	جمع	عملی	نظری	
	۲۵	۱۵	۱۰	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
رایانه				دانش :
مودم ADSL				- معرفی محصولات تولیدی
دستگاه ویدیو پروژکتور				- فعالیت های فنی و علمی متمایز و موثر
پرده نمایش				- بررسی رفتار مشتریان
وایت بورد				مهارت :
ماشین حساب				- تهیه و تدوین پرزنتیشن های جذاب و گیرا از محصولات
میز و صندلی مربی				- اعمال راه کارهای فنی به روز
میزو صندلی کارآموز				- ایجاد توانایی و پرورش سوالات مناسب برای پرسش از مشتریان
کپسول آتش نشانی				- ارتباط حضوری با مشتریان به منظور درک بیشتر نیازها
جعبه کمکهای اولیه				- ایجاد نوآوری و طراحی راه حل های نوین
تهویه مطبوع				نگرش :
کاغذ				- دقت در انجام کار
ماژیک				- رعایت اخلاق حرفه ای
تخته پاک کن				ایمنی و بهداشت :
نوشت افزار				- رعایت اصول بهداشت در محیط کار
نمونه ابزار های تبلیغاتی				- رعایت اصول ارگونومی
نرم افزار آموزشی				توجهات زیست محیطی :
فیلم یا CD آموزشی				- مدیریت پسماند
				- مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی

	زمان آموزش			عنوان : بکارگیری فناوری نوین الکترونیکی در کسب و کار
	جمع	عملی	نظری	
	۳۵	۲۵	۱۰	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
رایانه				دانش :
مودم ADSL				- کسب و کار الکترونیک و تجارت الکترونیک
دستگاه ویدیو پروژکتور				- خط مشی و داد و ستد الکترونیکی و بازارهای آن
پرده نمایش				- قوانین مربوط به تجارت الکترونیک
وایت بورد				- انواع و اهداف سئو SEO
ماشین حساب				- روش های ایمن در تجارت الکترونیک
میز و صندلی مربی				- تفاوت رهبران الکترونیک با سایر رهبران
میز و صندلی کارآموز				
کپسول آتش نشانی				مهارت :
جعبه کمک‌های اولیه				- پیاده سازی کسب و کار الکترونیکی
تهویه مطبوع				- سیاستگذاری الکترونیکی در بازار
کاغذ				- گسترش فناوری تجارت الکترونیکی
ماژیک				- ایجاد امنیت در تجارت الکترونیک
تخته پاک کن				- استفاده از شبکه های اجتماعی مورد استفاده در کسب و کار
نوشت افزار				
نمونه ابزار های تبلیغاتی				نگرش :
نرم افزار آموزشی				- رعایت امانت داری در استفاده از رسانه های اجتماعی
فیلم یا CD آموزشی				- رعایت اخلاق حرفه ای
				- رعایت قوانین فضای مجازی در کشور
				ایمنی و بهداشت :
				- رعایت اصول بهداشت در محیط کار
				- رعایت اصول ارگونومی
				- استفاده از سیستم های فایروال و آنتی ویروس در رایانه
				توجهات زیست محیطی :
				- مدیریت پسماند
				- مدیریت و ارتقاء بهره وری انرژی

- برگه استاندارد تجهیزات

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	رایانه	با متعلقات CORIV	۶ دستگاه	یک دستگاه مربی و ۵ دستگاه کارآموزان
۲	مودم ADSL	مخابراتی	۱ عدد	اینترنت پر سرعت
۳	دستگاه ویدیو پروژکتور	DP:۲۰۰۰Lumens	۱ دستگاه	به ازای هر کارگاه
۴	پرده نمایش	Sc:۱۶*۲,۴	۱ دستگاه	به ازای هر کارگاه
۵	وایت بورد	استاندارد	۱ عدد	به ازای هر کارگاه
۶	ماشین حساب	معمولی	۱۵ عدد	
۷	میز و صندلی مربی	استاندارد	۱ عدد	
۸	میز و صندلی کارآموز	استاندارد	۱۵ عدد	
۹	کپسول آتش نشانی	۶ کیلویی	۱ عدد	به ازای هر کارگاه
۱۰	جعبه کمک‌های اولیه	با کلیه ملزومات	۱ عدد	به ازای هر کارگاه
۱۱	تهویه مطبوع	استاندارد	۱ عدد	متناسب با فضای کارگاه

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	۱ بسته	
۲	ماژیک	وایت برد سه رنگ	از هر رنگ ۱ عدد	
۳	تخته پاک کن	فومی	۲ عدد	
۴	نوشت افزار	معمولی	۱۵ عدد	

توجه :

- مواد برای یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر در نظر گرفته شود.

- برگه استاندارد ابزار

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	نمونه ابزار های تبلیغاتی	مرتبط با بازاریابی	۳ عدد	برای هر کارگاه
۲	نرم افزار آموزشی	مرتبط با بازاریابی	۱ عدد	
۳	فیلم یا CD آموزشی	مرتبط با بازاریابی	۱ عدد	

توجه :

- ابزار برای یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر در نظر گرفته شود.