

فصل ۷

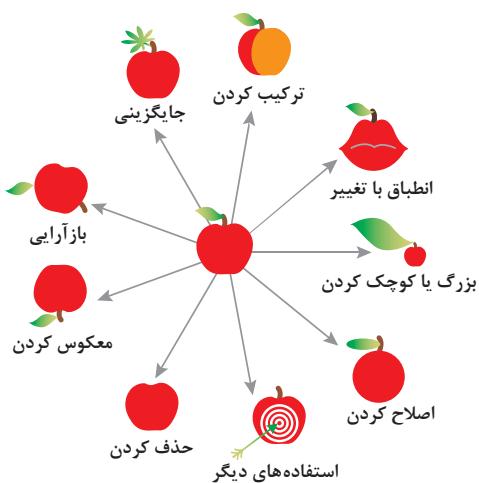
شاپیستگی‌های غیرفنی و توسعه حرفه‌ای

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

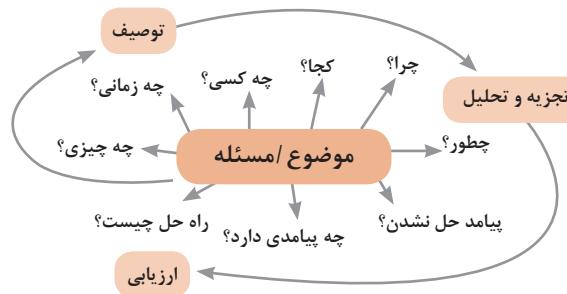
متغیرها در حل مسئله ابداعی

قدرت یا 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	شكل	۱۲
سهولت استفاده	۳۳	ثبات و پایداری جسم	۱۳
سهولت تعمیر	۳۴	استحکام	۱۴
قابلیت سازگاری	۳۵	دوم جسم متحرک	۱۵
پیچیدگی وسیله یا ابزار	۳۶	دوم جسم غیرمتحرک	۱۶
پیچیدگی کنترل یا دشواری عیب‌یابی	۳۷	دما	۱۷
سطح خودکار بودن (atomasiyon)	۳۸	روشنایی	۱۸
بهره‌وری	۳۹	انرژی مصرفی جسم متحرک	۱۹
		انرژی مصرفی جسم ساکن	۲۰

تکنیک خلاقیت اسکمپر



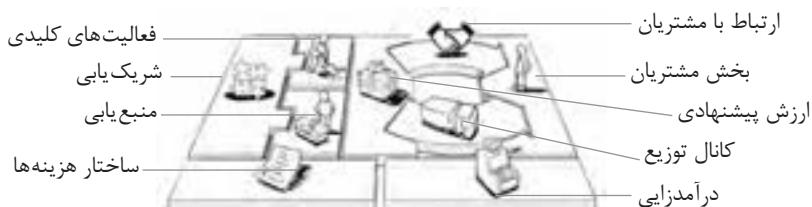
مدل ایجاد تفکر انتقادی



فعالیت‌های پیشبرد، ترویج و توسعه فروش



الف) مدل کسب و کار

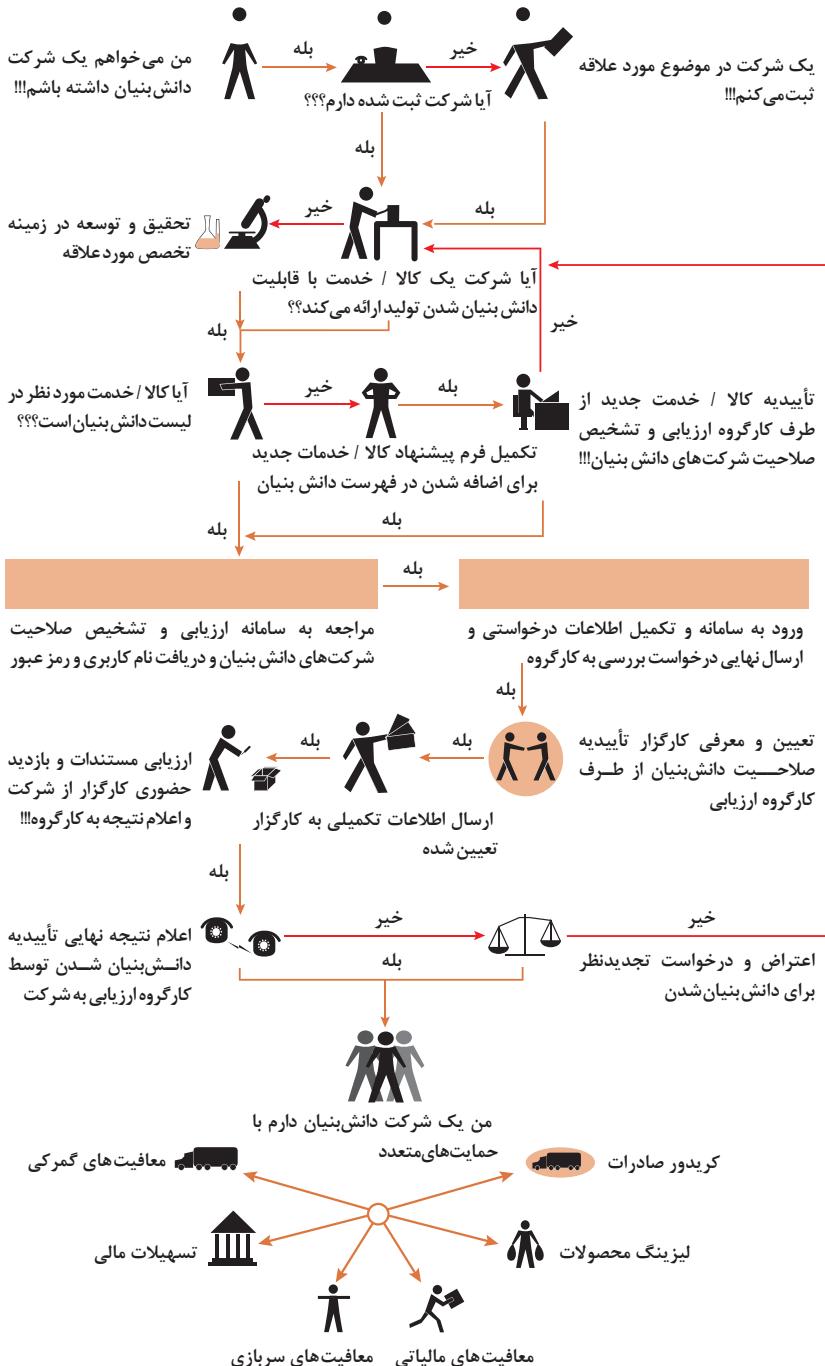


 <p>کانال توزیع از طریق چه کانال هایی می توانیم به بخش مشتریان دسترسی پیدا کنیم؟ در حال حاضر چگونه به آنها دسترسی داریم؟ کانال های ما چطور یکپارچه شده اند؟ عملکرد کدامیک بهتر است؟ پژوهشتهای تین کانال ها کدام اند؟ چطور آنها را بنازهای مشتریان همانگ می کنیم؟</p>	 <p>ارزش پیشنهادی چه ارزشی به مشتریانم ارائه می دهم؟ کدامیک از مسائل مشتریانم 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 مشتریان ما به چه بهایی واقعاً پول می پردازند؟ آنها در حال حاضر چه بهایی می پردازند؟ آنها در حال حاضر چگونه بها را می پردازند؟ آنها ترجیح می دهند که چگونه پردازند؟ هر جریان درآمد چگونه به درآمد کل کمک می کند؟</p>	 <p>بخش مشتریان برای چه افرادی ارزش آفرینی می کنیم؟ مهارتین مشتریان ما چه افرادی هستند؟</p>
 <p>شریک یابی شرکای کلیدی و تأمین کنندگان کلیدی ماهله کسانی هستند؟ منابع اصلی به دست آمده از شرکای مان کدام اند؟ فعالیت های اصلی انجام شده توسط شرکای مان کدام اند؟</p>	 <p>منابع بازی منابع اصلی برای ارزش پیشنهادی، کانال توزیع، ارتباط با مشتری و درآمدزایی چه هستند؟</p>	 <p>ارتباط با مشتریان 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 تلافی می شوند؟ هرینه آنها قدر است؟</p>	 <p>فعالیت های کلیدی فعالیت های اصلی برای ارزش پیشنهادی، کانال توزیع، ارتباط با مشتری و درآمدزایی چه هستند؟</p>

ویژگی های کارآفرین



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 رقبابت 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 یا روزنامه رسمی کشور به رقابت عمومی می‌گذارد و قرارداد را با شخصی که بیشترین بها را پیشنهاد می‌کند، منعقد می‌سازد.

مراحل دریافت پروانه کسب



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)



چک

چک نوشته‌ای است که به موجب آن صادرکننده وجهی را که نزد محال عليه 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.

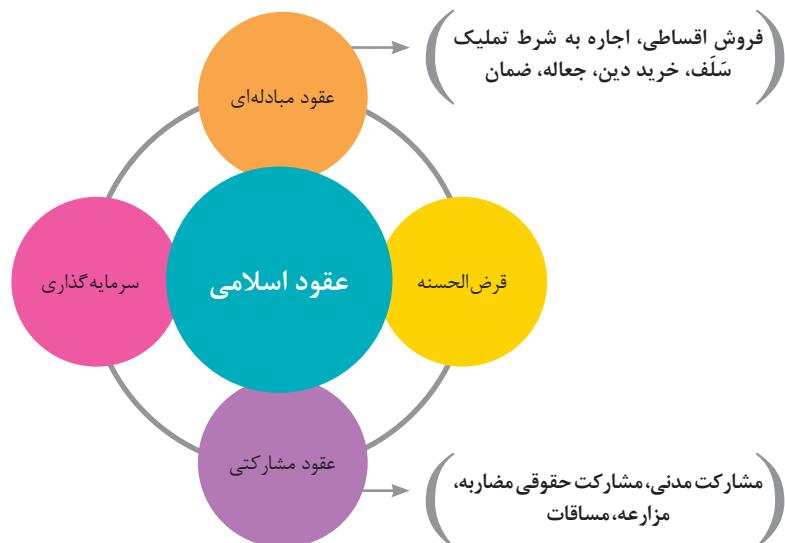
اگر چک در وجه حامل باشد کسی که وجه چک را دریافت می کند باید ظهر (پشت) آن را امضا یا مهر نماید.

عقود اسلامی

اسلام برای همه وجوه زندگی قوانینی دارد. وجود اقتصاد اسلامی مؤید این مطلب است که در حوزه اقتصاد معیشت و تأمین رفاه هم روش های 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 روش هایی را برای جایگزین کردن بهره پیشنهاد می کند که از آن جمله می توان از عقود اسلامی نام برد.

به طور کلی عقود اسلامی در نظام بانکی به چهار گروه تقسیم می شوند که عبارت اند از:



مدیریت تولید

مدیریت تولید



علاوه مورد استفاده در نمودار جریان فرایند



سیستم‌های تولید



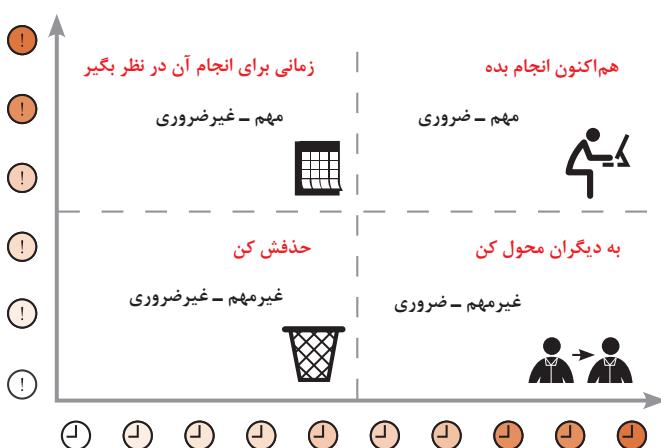
منابع تولید



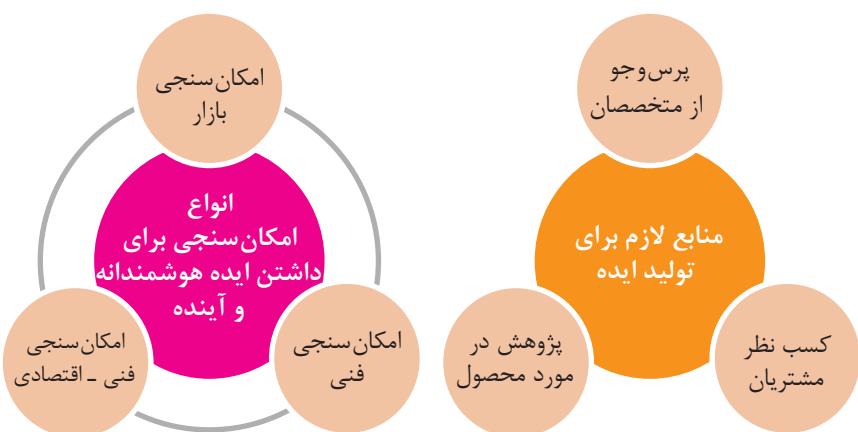
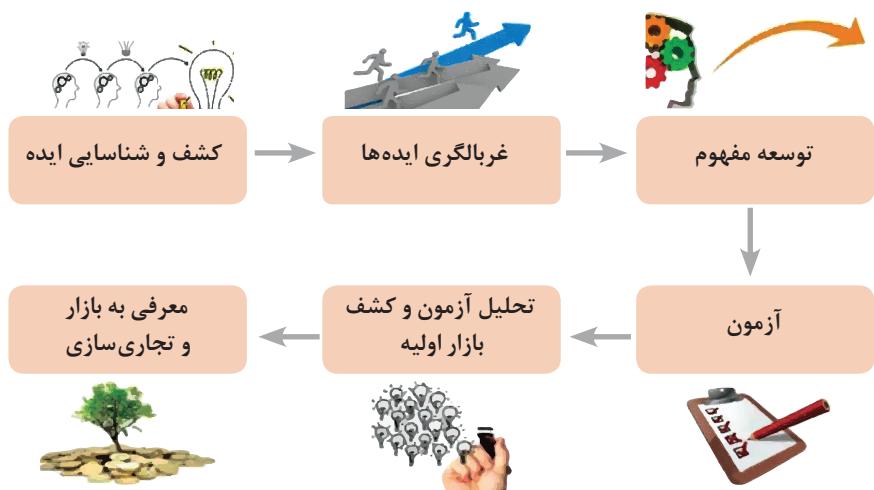
انواع مدیریت در تولید



مدیریت زمان با ماتریس «فوری - مهم»



مراحل توسعه محصول جدید



مفهوم کیفیت از دو دیدگاه

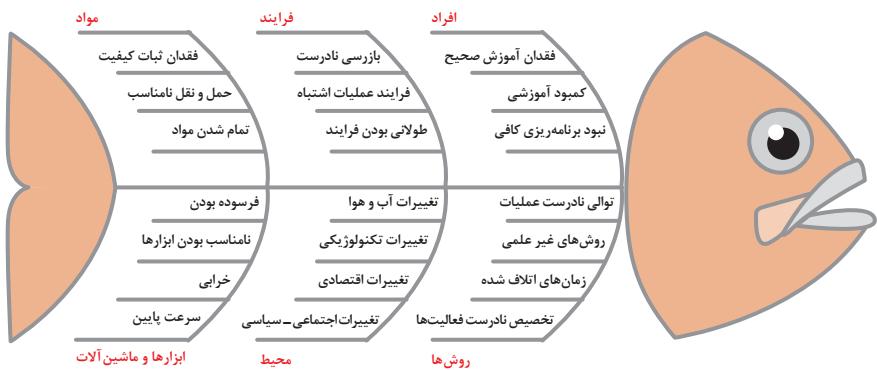
دیدگاه مشتری

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



هزینه‌های کیفیت

مشخصه‌های
کمی که قابل اندازه‌گیری باشند نظیر
قطر، وزن یا حجم

اندازه‌گیری
کیفیت کالاهای

مشخصه‌های
کیفی یا وصفی نظیر رنگ، بو، طعم،
سطح صاف، ارگونومیک بودن و...

هزینه‌های به دست آوردن
کیفیت خوب

هزینه‌های ناشی از ارائه
محصول بی کیفیت

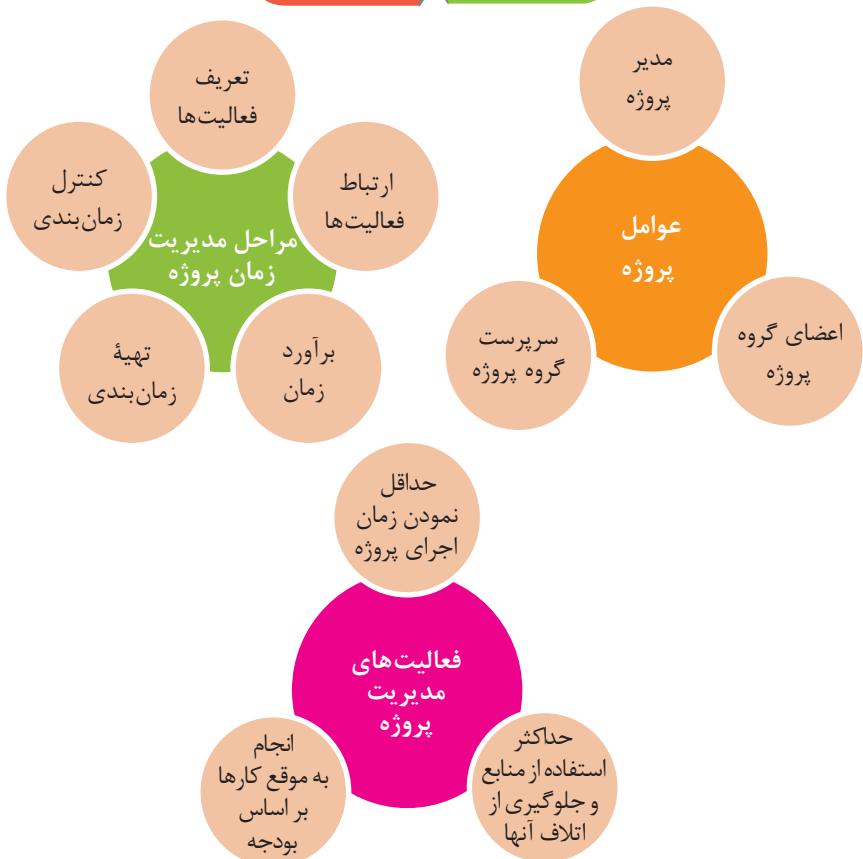
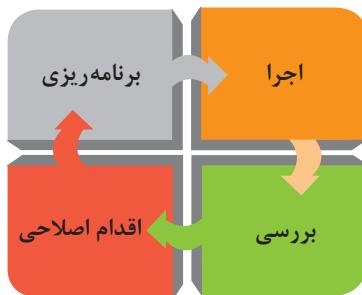
مراحل انجام فرایند مدیریت پروژه

پایان
پروژه

کنترل
پروژه

سازماندهی
پروژه

تعريف سیستم
برنامه‌ریزی پروژه



مراحل مدیریت هزینه پروژه

کنترل هزینه در طول اجرای پروژه

برآورد هزینه و برنامه ریزی بودجه

برنامه ریزی منابع کاری

کاربرد فناوری‌های نوین

اولویت‌های علم و فناوری براساس سند جامع علمی کشور

■ اولویت‌های الف در فناوری:

فناوری هوافضا، فناوری ارتباطات و اطلاعات، فناوری هسته‌ای، فناوری نانو و میکرو، فناوری‌های نفت و گاز، فناوری زیستی، فناوری محیطی، فناوری فرهنگی و نرم

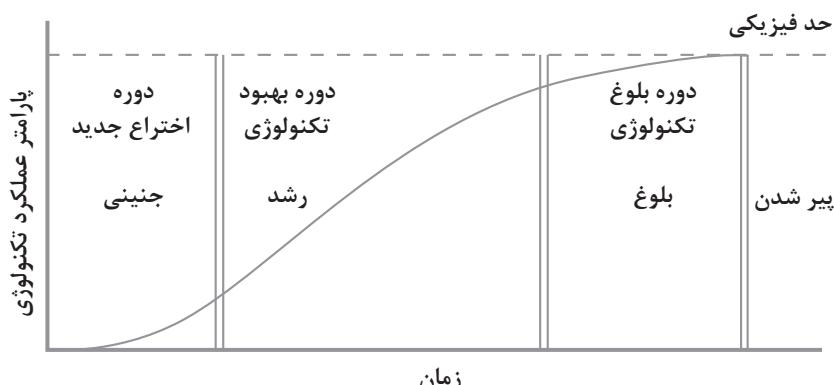
■ اولویت‌های ب در فناوری:

لیزر، فوتونیک، زیست‌حسگرها، حسگرهای شیمیایی، مکاترونیک، خودکارسازی و روباتیک، نیم‌رساناهای کشتی سازی، مواد نوتروکیب، بسپارها (پلیمرها)، حفظ و ذخایر ژئی، اکتشاف و استخراج مواد معدنی، پیش‌بینی و مقابله با زلزله و سیل و پدافند غیرعامل

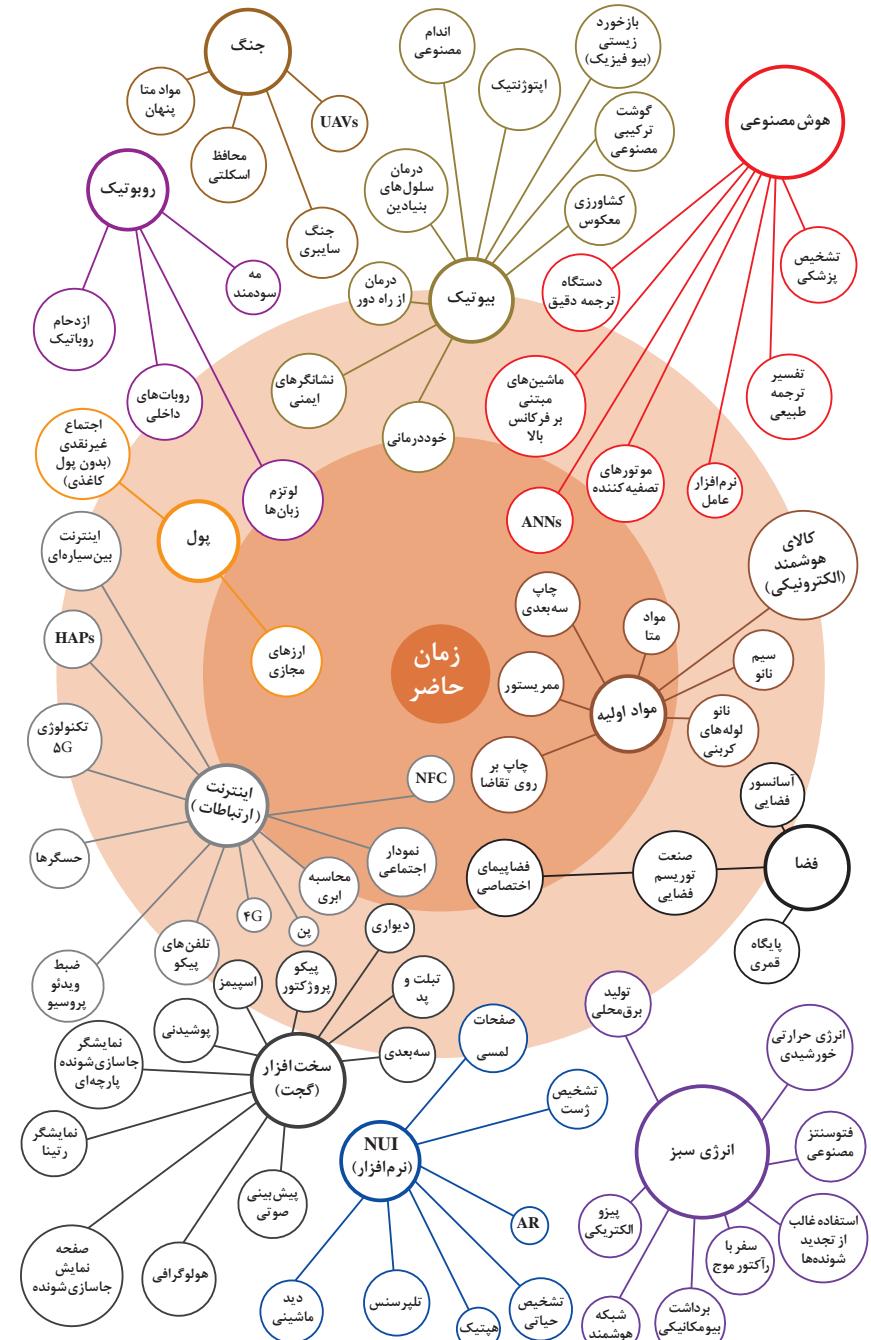
■ اولویت‌های ج در فناوری:

اپتوالکترونیک، کاتالیست‌ها، مهندسی پزشکی، آلیاژهای فلزی، مواد مغناطیسی، سازه‌های دریایی، حمل و نقل ریلی، ترافیک و شهرسازی، مصالح ساختمانی سبک و مقاوم، احیای مراثع و جنگل‌ها و بهره‌برداری از آنها، فناوری بومی

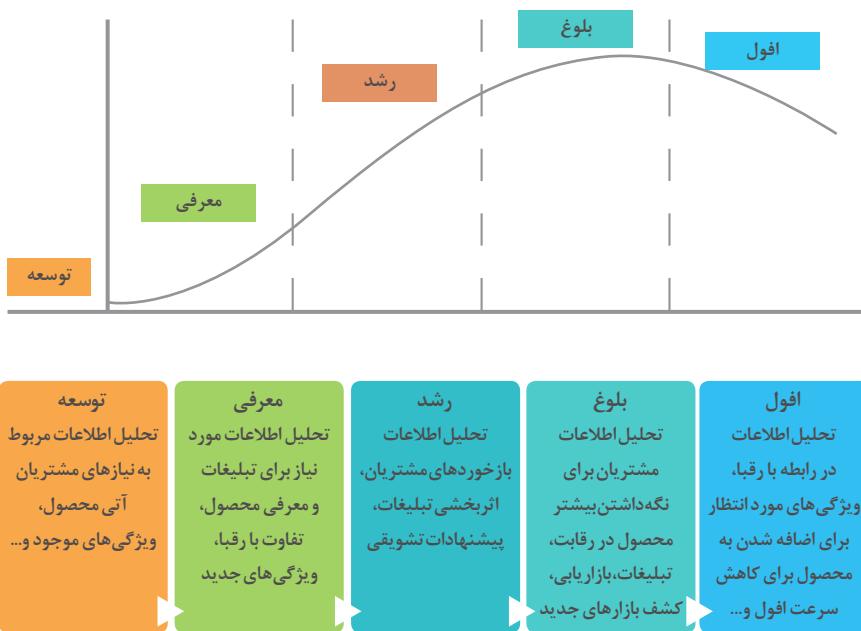
منحنی پیشرفت فناوری از شروع تا پایان



تجسمی از فناوری‌ها در آینده نزدیک



چرخه عمر محصول



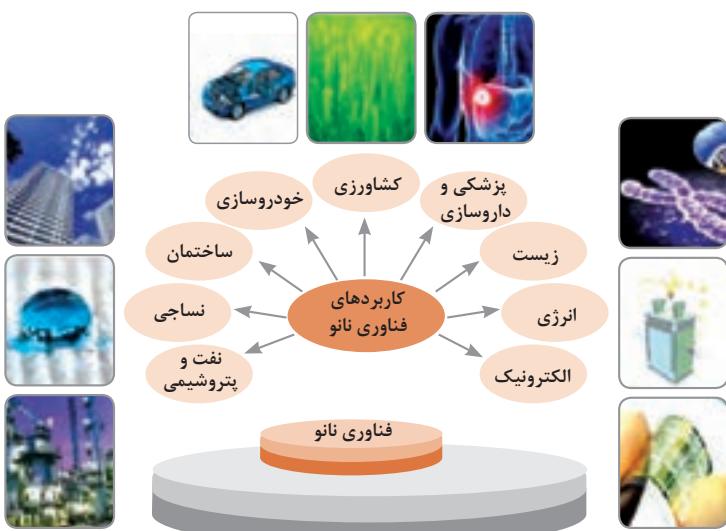
سطوح مختلف کسب و کار در دنیای دیجیتالی



ویژگی‌های کلان داده‌ها



کاربرد فناوری نانو



کارنامه دروس شایستگی‌های فنی و غیرفنی پایه یازدهم – شاخه فنی و حرفه‌ای رشته

کد درس	نام درس (شایستگی فنی و غیر فنی)	واحد / ساعت	نمره نهایی
.....	کارگاه ۱-۱۱	۸
.....	کارگاه ۲-۱۱	۸
۸۸۲۲۰	کارگاه نوآوری و کارآفرینی	۳	
۸۸۲۳۰	مدیریت تولید	۲	
۸۸۲۴۰	کاربرد فناوری‌های نوین		

پویمان	نمره سالانه	نتیجه	مالحظه				
			۵	۴	۳	۲	۱

ریز نمرات دروس شایستگی‌های فنی و غیرفنی پایه یازدهم - رشته:

نتیجه	نمره کل پودمان	شایستگی	مستمر	نام پودمان	شماره	کد و نام درس	نوع درس
					۱	کارگاه ۱-۱۱	شایستگی‌های فنی
					۲		
					۳		
					۴		
					۵		
					۱	کارگاه ۲-۱۱	شایستگی‌های فنی
					۲		
					۳		
					۴		
					۵		
		حل خلاقانه مسائل			۱	-۸۸۲۲۰ کارگاه نوآوری و کارآفرینی	شایستگی‌های فنی
		نوآوری و تجاری‌سازی محصول			۲		
		طراحی کسب و کار			۳		
		بازاریابی و فروش			۴		
		ایجاد کسب و کار نوآرائی			۵		
		تولید و مدیریت تولید			۱	-۸۸۲۳۰ مدیریت تولید	شایستگی‌های فنی
		مدیریت منابع			۲		
		توسعه محصول جدید			۳		
		مدیریت کیفیت			۴		
		مدیریت پژوهه			۵		
		سود فناورانه			۱	-۸۸۲۴۰ کاربرد فناوری‌های نوین	شایستگی‌های فنی
		فناوری ارتباطات و اطلاعات			۲		
		به کارگیری چرخه ایده تا محصول			۳		
		کاربرد انرژی‌های نو			۴		
		فناوری‌های همگرا- به کارگیری مواد نوتروکلیپ			۵		

