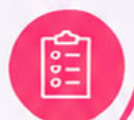


با ایران توشه  
یک قدم جلوتر  
باش!



## ایران توشه، مرجع دانلود فایل های کمک آموزشی دانش آموزان و کنکوری ها



دانلود رایگان آزمون های آزمایشی  
قلمچی، خیلی سبز، گاج و ...



دانلود رایگان گام به گام تمامی دروس



دانلود رایگان نمونه سوالات امتحانی  
(نوبت اول و دوم) و امتحانات نهایی



دانلود رایگان جزوه های کمک آموزشی  
و شب امتحانی

همه چیز  
برای موفقیت  
تو!

Google

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه

کافیست هر فایلی که نیاز دارید  
را در گوگل به این صورت جستجو کنید:

**فایل مورد نیاز + ایران توشه**

مثال:

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه



irantooshe.ir



t.me/irantooshe



# گام به گام اخلاق حرفه‌ای دوازدهم - پودمان ۴

رعایت انصاف

## فهرست

|   |                          |   |                                            |
|---|--------------------------|---|--------------------------------------------|
| ۵ | فعالیت کلاسی ۸ — صفحه ۷۴ | ۳ | شایستگی ۱ — پرهیز از کم فروشی و گران فروشی |
| ۵ | فعالیت کلاسی ۹ — صفحه ۷۴ | ۳ | فعالیت ۱ — صفحه ۶۶                         |
| ۵ | فعالیت ۱۰ — صفحه ۷۵      | ۳ | فعالیت ۲ — صفحه ۶۷                         |
| ۶ | فعالیت ۱۱ — صفحه ۷۶      | ۳ | فعالیت ۳ — صفحه ۶۸                         |
| ۶ | فعالیت ۱۲ — صفحه ۷۷      | ۴ | فعالیت ۵ — پودمان ۴                        |
| ۶ | فعالیت ۱۳ — پودمان ۴     | ۴ | فعالیت ۶ — صفحه ۷۱                         |
| ۷ | فعالیت ۱۴ — پودمان ۴     | ۴ | فعالیت ۷ — پودمان ۴                        |

ایران توشه  
توشه‌ای برای موفقیت

## شایستگی ۱ – پرهیز از کم فروشی و گران فروشی

### فعالیت ۱ – صفحه ۶۶

نان فروشی که وزن چانه نانش را کمتر از میزان متعارف باشد به نحوی که مردم متوجه نشوند، مصداق کم فروشی و قیمت های بالای خودرو در بازار آزاد مثلی از گران فروشی است.

### فعالیت ۲ – صفحه ۶۷

بهتر است قیمت مصرف کننده نهایی بر روی کالا به صورت غیرقابل تغییر مشخص شود. فاکتور خرید همراه با مهر و امضا فروشنده تحویل خریدار شود و ترجیحا لیست قیمت ها در سایت فروشنده یا تولید کننده نیز وجود دارد.

### فعالیت ۳ – صفحه ۶۸

کالاهایی که این ویژگی را نداشته باشند اغلب قاچاق و تقلبی هستند و باید از خریدشان جدا خودداری نمود.

|   |                                                        |
|---|--------------------------------------------------------|
| ۱ | اعتبار محل خرید کالا و نوع فروشنده در سایت تولید کننده |
| ۲ | کیفیت ظاهری کالا و نداشتن نکات ریز و عیوب جزئی         |
| ۳ | بسته بندی کامل و مشخصات درج شده روی بسته بندی          |
| ۴ | دارا بودن برچسب محصول اصالت و واردات کالا              |

## فعالیت ۵ — پودمان ۴

روشهای شبه قانونی و نشان دادن گران فروشی یا کم فروشی :

مثلا میوه فروشی که میوه های ریز و به درد نخور را در پایین جعبه ی میوه و میوه های درشت و خوب را بالای جعبه قرار می دهد و به قیمت میوه های خوب می فروشد و گران فروشی می کند ویا مثلا فروشنده ای که جنس تقلبی را با قیمت جنس اصل می فروشد به نوعی کم فروشی محسوب می شود. چنین افرادی علاوه بر اینکه به مردم ظلم و ستم می کنند در واقع مالشان را از راه دزدی به دست می آورند.

## فعالیت ۶ — صفحه ۷۱

سود متعارف برای فروش در خرده فروشی ها حدود ۱۰ درصد است که البته با توجه به شرایطی آن را افزایش می دهند. در مورد بازرگانان و وارد کنندگان نیز سود بازرگانی برای هر کالا متفاوت است و معمولا از ۱۰ درصد به بالا می باشد. دولت نیز ۹ درصد مالیات ارزش افزوده را از اغلب کالاها اخذ می کند. همچنین هزینه حمل و نقل و گمرک نیز که با توجه به مبدأ و مقصد متفاوت است، به آن اضافه می شود.

در ادامه ریز هزینه های یک گوشی موبایل را به طور نمونه بررسی می کنیم:

۱. هزینه خود کالا: ۶۰۰ هزار تومان

۲. سود بازرگانی: ۳۰ هزار تومان

۳. مالیات بر ارزش افزوده: ۵۴ هزار تومان

۴. عوارض گمرکی: ۳۰ هزار تومان

۵. حمل به کشور: ۵۰ هزار تومان

۶. حمل به فروشگاه: ۱۰ هزار تومان

۷. سود خرده فروشی: ۶۰ هزار تومان

۸. مبلغ قابل پرداخت: ۸۳۴ هزار تومان

ایران نوین  
توشه ای برای موفقیت

## فعالیت ۷ — پودمان ۴

شخصی که برای خود و خدای خود و مردم مسئول می داند دست به گناه و تخلف نمی زند. به خصوص تخلفاتی مانند کم فروشی و گران فروشی که خداوند به شدت مرتکبین به آن را سرزنش و تهدید کرده است .

چنین افرادی علاوه بر اینکه به مردم ظلم و ستم می کنند در واقع مالشان را از راه دزدی به دست می آورند. اطمینان و شوق مردم را نیز از خود سلب نموده و به تدریج مشتریان و سرانجام سرمایه مادی و اجتماعی خود را از دست می دهند و در نهایت روابط اجتماعی بین مردم را تیره و تار می کنند.

### فعالیت کلاسی ۸ — صفحه ۷۴

تبعیض بسیار مخرب است مثل فروشگاه هایی که کارت و بن تخفیف را به عده خاصی از مشتریان خود می دهند. چنین اعمالی باعث ایجاد حس نفرت - کم توجهی و عصبانیت در میان مشتریان شده و قطعا از چنین عرضه کنندگانی دوری خواهند کرد. این کار ممکن است به اندازه تبعیض گذاشتن میان فرزندان بد باشد.

### فعالیت کلاسی ۹ — صفحه ۷۴

|                  |                                                                     |
|------------------|---------------------------------------------------------------------|
| پارتی بازی ممنوع | عدم ارائه خدمات ویژه مثلا ارائه هدیه بدون دلیل موجه به عده ای محدود |
| تبعیض ممنوع      | عدم رسیدگی سریع تر به مشتریان خاص و کم توجهی به بقیه                |
| بی عدالتی ممنوع  | عدم عرضه کالا با سود قابل قبول                                      |

### فعالیت ۱۰ — صفحه ۷۵

پاسخ ۱ همیشه اولویت با قولی است که داده شده و ابتدا باید وضعیت ان مشخص شود.

پاسخ ۲ رزومه کاری فرد را رو به نابودی برده و باعث ایجاد بی اعتمادی خواهد شد.

پاسخ ۳ ضمن بیان علت با وضوح کامل و پرهیز از هر نوع دروغ گویی هدیه ای برای جلب رضایت وی ضمیمه محصول بشود.

پاسخ ۴ باعث ایجاد بی اعتمادی مشتری شده و تقریبا غیر قابل ترمیم است.

بازخورد، توصیف دقیق اطلاعات مفید و یا انتقاد در مورد عمل یا رفتار یک فرد، مرتبط به فرد دیگر (گروه) است که می تواند باعث تنظیم، بهبود اعمال و رفتار فعلی و آینده شود. بازخورد تأثیر گذار، خواه مثبت یا منفی، بسیار کمک کننده است. بازخورد حاوی اطلاعات ارزشمندی است که در تصمیم گیری های مهم از آن ها استفاده می شود. بازخورد همیشه وجود دارد پس گوش به آن سازنده است، باعث ایجاد انگیزه می شود. عملکرد را بهبود، یادگیری را ارتقا و سبب پیشرفت کسب و کار هم می شود.

درخواست های متفاوت مشتریان بسته به نوع محصول و توانایی عرضه کننده متفاوت است. ممکن است محصولی با هزینه بیشتر در زمان کمتر قابل عرضه باشد اما محصول دیگری این طور نباشد. برای برخورد متمرکز با این گونه درخواست ها شرکت ها اغلب مشتریان خود را ۲ یا چند دسته می کنند مثلا مشتریان سازمانی و حقیقی که بسته به نیاز آن ها بتوانند پاسخ گوی خدمات و امکانات درخواستی آنان باشند. دسته بندی مشتری یعنی بازار به گروه های مجزا از مشتریان تقسیم می شوند که هر گروه دارای ویژگی ها و خصوصیات مشترکی هستند. دسته بندی مشتری نه تنها به یافتن راه های بهتر- پاسخ گویی به نیازهای مشتریان فعلی کمک می کند بلکه رویکردی مطلوب برای شناسایی نیازهای برآورده نشده مشتری نیز هست. در شرکت هایی که محصولات و خدمات نوعی را به بازار عرضه می کنند دسته بندی مشتری اثربخش ترین راهکار برای سفارشی سازی محصولات و خدمات بر اساس نیازهای مشتری و ایجاد مزیتی رقابتی و سودآوری است.

از منشور اخلاقی نیروی کار ماهر در شغل و حرفه این نتیجه می شود که تمام افرادی که در شغل یا حرفه ای شروع به کار می کنند باید به تعهداتی پایبند باشند و در قبال تمام دستورالعمل هایی که نسبت به آن ها تعهد داده اند مسئول باشند. تمام بندها و موارد را انجام داده و به هیچ قیمت کم کاری نکنند.

### رعایت حقوق دیگران

رعایت حقوق دیگران وظیفه‌ی هر شخصی است و رعایت نکردن حقوق دیگران باعث نارضایتی خداوند و عذاب وجدان خود شخص خواهد شد که آرامش شخص را سلب خواهد کرد.

رعایت نکردن حقوق مردم در واقع ظلم بر آن‌ها محسوب می‌شود و اگر کسی این حقوق را رعایت نکند در جامعه رواج پیدا کرده و آثار زیان‌باری را به ارمغان خواهد داشت که این برای جامعه مخرب است

این فایل توسط سایت ایران‌توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir



ایران توشه  
توشه‌ای برای موفقیت