

بسمه تعالی

پاسخ های پیشنهادی به فعالیت های کتاب اخلاق حرفه ای پایه دوازدهم فنی حرفه ای و کاردانش

پاسخ فعالیت	صفحه	شماره فعالیت کلاسی
<p>در رابطه با خرید یک یخچال : سایز - رنگ محصول - فاکتور - قیمت - برچسب انرژی - طریقه مصرف</p> <p>در رابطه با خرید مواد غذایی : مهر استاندارد محصول - نام محصول مواد تهیه شده ی محصول - پروانه ساخت- تاریخ تولید و انقضا</p>	۴	
<p>فعالیت کلاسی ۱ هنرآموز چه اسناد و مدارکی باید به مشتری ارائه شود. گارانتی خدمات پس از فروش استفاده از استانداردها دفترچه راهنما تاریخ تولید و تاریخ انقضا مواد تشکیل دهنده مشخص باشد. سایز یا اندازه برچسب انرژی قیمت پروانه ساخت</p>	۴	۱
<p>با توجه به وضع کنونی جامعه که قیمتها رو به افزایش می باشد خرید یک کالا را مثال بزنید که اگر رب گوجه را به قیمت عادی خود مثلا ۵۰۰۰ تومان خریداری کنیم چه عکس العملی داریم و در مقابل اگر با قیمت جدید مثلا ۱۲۰۰۰ تومان خریداری کنیم عکس العمل ما در برابر این موضوع چیست مثال بعد می توان راجع به راننده ی تاکسی باشد که اگر برای یک مسیر مشخص مبلغ کمتر از حد تعادل بگیرد، عکس العمل</p>	۵	۲

<p>چیست و اگر مبلغ بیشتری بگیرد عکس العملتان چگونه است.</p>		
<p>فعالیت کلاسی ۲ هنرآموز شیر خریداری شده است اما تاریخ مصرف آن گذشته است شیر خریداری شده هنوز تاریخ مصرف آن نگذشته اما فاسد شده است . تلویزیون در فروشگاه های مختلف به قیمت های به فروش می رسد . مواد بهداشتی دارای تاریخ مصرف نبوده است . نتیجه : ۱- تاریخ تولید و انقضا حتما بررسی شود . ۲- دفعات بعد آن برند خریداری نمی شود .</p>		
<p>محصول از قیمت مناسبی برخوردار باشد . برند این محصول معتبر باشد . این محصول با علایق مشتری هم خوانی داشته باشد . از مزایا و کیفیت بیشتری نسبت به محصول سایر رقبا برخوردار باشد . اندازه مناسبی داشته باشد یعنی کوچکتر و یا بزرگتر از حد معمول نباشد .</p>	۶	۳
<p>فعالیت کلاسی ۳ هنرآموز یک محصول را بر اساس نقشه یا سفارش بررسی کنید . اندازه نادرست کابینت که باعث شده یخچال در جای خود قرار نگیرد شبهت نداشتن لباس با مدل اصلی اندازه لباس کوچکتر از سایز مشتری سفارش های اینترنتی که مشابه مدل و عکس آن نیست</p>		
<p>مورد اول : تولید کننده و یا فروشنده زمانی که محصول ها با قیمتی مناسبی به مشتری ارائه دهد باعث می شود رضایت قلبی و وجدانی از این کار خود داشته باشد . مورد دوم : اگر تولید کننده و یا فروشنده رفتار خوبی با خریدار داشته باشد سبب می شود که مشتری عقاید و</p>	۷	۴

<p>دیدگاه های خود را در ارتباط با استفاده از محصول با او در میان بگذارد ، و با اخلاق خوب خود می تواند مشتری را جذب کند .</p> <p>مورد سوم : محصولی را تولید کند که اختلالاتی در چرخه محیط زیست ایجاد نکند و یا باعث آلودگی هوا نشود.</p>		
<p>فعالیت کلاسی ۴ هنرآموز</p> <p>۱- عدم احساس رضایت : الف) برخورد نامناسب ب) نداشتن سود و فایده برای خود</p> <p>۲- احساس رضایت: الف) انجام مسئولیت به درستی ب) رضایت وجدانی ج) تجربه کاری خوب داشتن د) احساس استقلال مالی ر) احساس توانمندی</p>		
<p>۱ - باز نشدن پلمپ محصول ۲ - مخدوش نشدن بارکد محصول ۳ - استفاده نکردن از محصول ۴ - مخدوش نشدن بسته بندی دستگاه</p>	۸	۵
<p>مثلا مبالغه یا بزرگنمایی در ارتباط با چای کاپیتان : در این آگهی تلویزیونی ، بازیگران نجات یافته از طوفان دریا با نوشیدن چای کاپیتان جان تازه ای می گیرند.</p> <p>مثلا در نوروز شرکت ال جی تعدادی از محصولات خود را با برند (المان نوروز) ساخت در این آگهی شرکت ال جی با بزرگنمایی نوروز یعنی عمو نوروز و موسیقی که در این ایام شنیده می شود سعی کرد پیام خود را به مخاطبانش برساند.</p>	۹	۶
<p>آثار مثبت گفتن واقعیت ها به مشتری</p> <p>۱- خریدار اجناس شما خواهد شد ۲- رضایت مشتری و رضایت خداوند شامل حالتان می شود. ۳- تعداد مشتریان روز به روز بیشتر می شود.</p>	۱۰	۷

<p>۴- به خوش نامی معروف خواهید شد. آثار منفی بزرگنمایی به مشتری</p> <p>۱- عدم رضایت مشتری و پروردگار</p> <p>۲- تبلیغ منفی بین مردم و کم شدن اعتماد</p> <p>۳- کم شدن مشتریان</p> <p>۴- ورشکستگی</p>		
<p>۱- انجام آزمایش های مربوط مثلا آزمایش مصالح و مواد استفاده شده در ساختمان</p> <p>۲- بازدید از تمام مراحل ساخت</p> <p>۳- تهیه مصالح از تولید کننده های تحت پوشش سازمان ملی استاندارد</p> <p>۴- رعایت استانداردهای عرف در ساخت و ساز و خرید مصالح مثلا آجر استاندارد نباشدشوره بزند.</p>	۱۱	۸
<p>۱- در معرض دید عموم قرار دادن اطلاعات شخصی در بنگاه های معاملاتی</p> <p>۲- آدرس و شماره تلفن فرد را در دید عموم قرار دادن در پست بانک</p> <p>۳- بیان کردن بیماری دانش آموز در کلاس توسط عوامل اجرایی</p>	۱۱	۹
<ul style="list-style-type: none"> • در ارتباط با خدا : رضایت خداوند و افزایش برکت در کسب و کار و زندگی • در ارتباط با خود : آرامش خاطر ، تثبیت و رشد فردی (عملی و اخلاقی) • در ارتباط با خلق : رضایت مشتری و تبلیغ توسط مشتریان • در ارتباط با خلقت : عدم آسیب به طبیعت و حفظ محیط زیست 	۱۳	۱۰
<p>کاغذ تحریر ۶۰ گرمی تعداد برگها از هر نسخه ۲ یا ۳ برگ اندازه فاکتور ها معمولا در سایز A5 درج تاریخ و ساعت درج شماره سریال درج مشخصات فروشنده و خریدار درج مشخصات کالا و تعداد درج قیمت</p>	۱۵	۱۱

<p>شرایط معامله مهر و امضاء فروشنده و خریدار مشخص نبودن میزان تخفیف داشتن بارکد در برگه فروش</p>		
<p>برداشت شما : مشکلات و مسائل مرتبط با صدور فاکتور معتبر</p> <p>۱- عدم وجود سیستم رایانه ای در فروشگاه</p> <p>۲- عدم تمایل فروشندگان برای دادن فاکتور</p> <p>۳- فرهنگ ضعیف شفافیت در بین خریدار و فروشنده</p> <p>۴- پیچیدگی عملکرد اداره مالیاتی</p> <p>۵- نبود هیچگونه قانون یا اجبار برای صدور فاکتور</p> <p>۶- عدم آموزش یا آشنایی با فاکتور معتبر</p> <p>۷- در خواست برخی خریداران برای فاکتور سازی</p>	۱۶	۱۲
<p>الف) قیمت کنترل کیفیت شرکت پس از تولید قطعه کیفیت آن را تایید می کند. ب) مشتری پس از خرید از نمایندگی شرکت درخواست می کند که سالم بوده و شروع به کار قطعه را با مهر و امضا و تاریخ تایید کند. مراحل : تماس با نمایندگی شرکت جهت بازدید از محصول حضور نمایندگی و تائید نقص کیفیت ناشی از ضمانت نامه تعویض قطعه مورد نظر محصول توسط نمایندگی نتیجه : اولین نتیجه ای که می توان گرفت این است که خرید از فروشگاه های معتبر و دارای نمایندگی انجام گیرد. دومین نتیجه : اگر شرکتها به امانت داری پس از فروش پایبند باشند باعث رونق کسب و کار و رضایت مشتری خواهد شد. سومین نتیجه : بعد از فروش محصول حتما از مشتری بازخورد بگیریم.</p>	۱۷	۱۳

<p>یکی از برندهای معروف نام محصول : یخچال فریزر مدت زمان گارانتی از تاریخ تولید تا ۱۸ ماه مدت زمان گارانتی از تاریخ نصب یا فروش : ۱۸ ماه شرایط ویژه گارانتی : کمپرسور معمولی ۳/۵ سال از تاریخ تولید ضمانت دارد. کمپرسورهای Inverter 123 ماه از تاریخ تولید ضمانت دارد. (کمپرسورها برای فشرده کردن گاز های استفاده می شود.) محصولاتی که دارای نصب رایگان هستند: ماشین لباسشویی اتوماتیک ، ماشین ظرفشویی ، اجاف گاز و ماکروفر</p> <p>مشکلات احتمالی : سقوط دستگاه _ آتش سوزی _ انفجار _ ضربات وارد به بدنه دستگاه ضمانتی ندارند.</p>	<p>۱۸</p>	<p>۱۴</p>
<p>سال ۷ هجری پیامبر همراه ۱۶۰۰ نفر سرباز برای فتح قلعه خیبر که در ۳۲ فرسخی مدینه قرار داشت روانه شوند. مسلمانان در بیابان های اطراف خیبر مدتی ماندند و نتوانستند قلعه های خیبر را فتح کنند. از نظر غذای در مضیقه بودند بطوریکه از شدت گرسنگی از گوشت حیوانات مکروه مثل اسب و قاطر استفاده می کردند در این شرایط چوپان سیاه چهره ای که گوسفندان یهودیان را میچراند به حضور پیامبر آمد و مسلمان شد وگفت این گوسفندان یهودیان است در اختیار شما قرار می دهم پیامبر با کمال صراحت در پاسخ او فرمودند : این گوسفندان نزد تو امانت است . در آئین ما خیانت به امانت جایز نیست بر تو لازم است که همه گوسفندان را به در قلعه ببری و به صاحبانشان بدهی .</p>	<p>۱۹</p>	<p>۱۵</p>

<p>این فرمان پیامبر را اطاعت کرد و گوسفندان را به صاحبانشان رساند و بعد به جبهه مسلمین بازگشت</p>		
<p>شغل مورد نظر: در زمینه خدمات - تعویض روغن خودرو ۱- توضیحات کامل مشخصات در مورد روغن به مشتری ۲- شفافیت مالی تمامی مراحل انجام شده ۳- گوشزد به مشتری در مورد عمر مفید روغن و فیلترها ۴- توضیحات در مورد فیلتر روغن و فیلتر هوای استفاده شده ۵- بررسی سرویس های جانبی مورد نیاز خودرو از جمله میزان آب رادیاتور ، روغن گیربکس ، آب شیشه شور و آب باطری ۶- سرویس بادلاستیک ها و بررسی لاستیک ها از نظر آج لاستیک</p>	<p>۲۰</p>	<p>۱۶</p>
<p>در ارتباط با خدا : رضایت خداوند متعال جلب رزق و روزی و برکت پاداش اخروی در ارتباط با خود: تقویت اعتقادات خویش آرامش خاطر و آسایش وجدان اطمینان قبلی از حساب قیامت در ارتباط با خلق : باعث رواج فرهنگ امانتداری در بین مردم رضایت مشتری تبلیغ توسط مشتریان در ارتباط با خلقت : عدم آسیب به طبیعت سعی در حفظ طبیعت آلودگی کمتر و تولید زباله کمتر</p>	<p>۲۱</p>	<p>۱۷</p>