

دانشکده

قالب نگارش طرح درس ترمی

عنوان درس : اقتصاد و بازار مواد اولیه و داروهای طبیعی مخاطبان: دانشجویان دکترای تخصصی

فارماکوگنوزی در نیمسال اول تحصیلی

تعداد واحد: ۱ ساعت پاسخگویی به سوالات فراگیر: یکشنبه ۱۴-۱۵

زمان ارائه درس: شنبه ساعت ۱۴-۱۵ در نیمسال اول سال تحصیلی ۹۹-۱۰۰ در جلسات غیر مجازی

مدرس: دکتر مهدی مجرب

دروس پیش نیاز: ندارد.

هدف کلی درس : شناخت مسائل و عوامل اقتصادی موثر در بازار مواد اولیه و داروهای گیاهی و طبیعی

اهداف کلی جلسات : (جهت هر جلسه یک هدف)

۱- آشنایی با کلیات دانش اقتصاد و بازار مواد اولیه و داروهای طبیعی

۲- آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

۳- آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

۴- آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

۵- آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

۶- آشنایی با بهره وری

۷- آشنایی با ارزیابی نیاز و حجم بازار

۸- آشنایی با بازاریابی موثر

۹- آشنایی با توزیع

۱۰- آشنایی با توزیع

۱۱- آشنایی با محاسبه ی صنعتی قیمت تمام شده ی محصول

۱۲- آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف

۱۳- آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف

۱۴- آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف

۱۵- آشنایی با مدیریت کیفیت و تضمین آینده ی بازار

۱۶- آشنایی با طراحی مدل کسب و کار

اهداف ویژه به تفکیک اهداف کلی هر جلسه:

هدف کلی جلسه اول: آشنایی با کلیات دانش اقتصاد و بازار مواد اولیه و داروهای طبیعی

اهداف ویژه جلسه اول:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- تعریف فراگیری از دانش اقتصاد و سایر مفاهیم وابسته بیان کند.
- ۱-۲- در خصوص نقش و اهمیت بازار مواد اولیه و داروهای طبیعی توضیح دهد.

هدف کلی جلسه دوم: آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

اهداف ویژه جلسه دوم:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- اطلاعاتی در خصوص بازار برخی داروهای گیاهی و طبیعی بیان کند.

هدف کلی جلسه سوم: آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

اهداف ویژه جلسه سوم:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- اطلاعاتی در خصوص بازار برخی داروهای گیاهی و طبیعی بیان کند.

هدف کلی جلسه چهارم: آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

اهداف ویژه جلسه چهارم:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- اطلاعاتی در خصوص بازار برخی داروهای گیاهی و طبیعی بیان کند.

هدف کلی جلسه پنجم: آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی

اهداف ویژه جلسه پنجم:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- اطلاعاتی در خصوص بازار برخی داروهای گیاهی و طبیعی بیان کند.

هدف کلی جلسه ششم: آشنایی با بهره وری

اهداف ویژه جلسه ششم:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- اطلاعاتی در خصوص مفهوم بهره وری بیان کند.

- ۱-۲- عوامل موثر بر بهره وری و اهمیت هر یک را تشریح کند.

هدف کلی جلسه هفتم: آشنایی با ارزیابی نیاز و حجم بازار

اهداف ویژه جلسه هفتم:

در پایان دانشجو قادر باشد

- ۱-۱- مطالبی در خصوص مفهوم نیازسنجی و حجم بازار بیان کند.

- ۱-۲- عوامل دخیل در صحت نتایج ارزیابی نیاز و حجم بازار را برشمارد.

هدف کلی جلسه هشتم: آشنایی با بازاریابی موثر

اهداف ویژه جلسه هشتم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- مطالبی در خصوص مفهوم بازاریابی بیان کند.

۲-۱- عوامل دخیل در موفقیت و شکست بازاریابی را تحلیل نماید.

هدف کلی جلسه نهم: آشنایی با توزیع

اهداف ویژه جلسه نهم:

۱-۱- مطالبی در خصوص مفهوم توزیع و کاربردهای آن بیان کند.

هدف کلی جلسه دهم: آشنایی با توزیع

اهداف ویژه جلسه دهم:

۱-۱- مطالبی در خصوص نظریات توزیع بیان کند.

هدف کلی جلسه یازدهم: آشنایی با محاسبه ی صنعتی قیمت تمام شده ی محصول

اهداف ویژه جلسه یازدهم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- مطالبی در خصوص مفهوم حسابداری صنعتی و اهمیت آن بیان کند.

۲-۱- توضیح اجمالی از روش های حسابداری صنعتی ارائه نماید.

هدف کلی جلسه دوازدهم: آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف

اهداف ویژه جلسه دوازدهم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- اطلاعاتی درباره ی برخی گیاهان دارویی دارای کاربرد گسترده ارائه نماید.

هدف کلی جلسه سیزدهم: آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف

اهداف ویژه جلسه سیزدهم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- اطلاعاتی درباره ی برخی گیاهان دارویی دارای کاربرد گسترده ارائه نماید.

هدف کلی جلسه چهاردهم: آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف

اهداف ویژه جلسه چهاردهم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- اطلاعاتی درباره ی برخی گیاهان دارویی دارای کاربرد گسترده ارائه نماید.

هدف کلی جلسه پانزدهم: آشنایی با مدیریت کیفیت و تضمین آینده ی بازار

اهداف ویژه جلسه پانزدهم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- مفهوم مدیریت کیفیت و عوامل دخیل در آن را شرح دهد.

۲-۱- راهکارهای اطمینان از تداوم فروش محصولات تجاری گیاهی و طبیعی را توضیح دهد.

هدف کلی جلسه شانزدهم: آشنایی با طراحی مدل کسب و کار

اهداف ویژه جلسه شانزدهم:

در پایان دانشجو قادر باشد

۱-۱- راهکارهای طراحی مدل کسب و کار را توضیح دهد.

منابع:

Drugs of Natural Origin: Economic and Policy Aspects of Discovery, Development and Marketing. Artuso A, Routledge, The latest edition.

Trease and Evans Pharmacognosy. Evans WC, Saunders, Edinburg, The latest edition.

Vasisht K, Kumar V. Trade and production of herbal medicines and natural health products. ICS-UNIDO, Trieste. , Last Edition.

Trade in Medicinal Plants, FAO, Rome. , Last Edition.

روش تدریس: سخنرانی، پرسش و پاسخ

وسایل آموزشی: تخته سفید، تخته سیاه، رایانه و پروژکتور، سامانه نوید

سنجش و ارزشیابی

آزمون	روش	سهم از نمره کل (بر حسب درصد)	تاریخ	ساعت
آزمون پایان ترم	کتبی	۸۵	۹۹/۱۰/۲۷	۱۲:۳۰-۱۰:۳۰
حضور فعال در کلاس و فرآیند یادگیری	حضور و غیاب - ارائه ی کتبی و شفاهی تکالیف	۱۵	در تمامی جلسات کلاس حضوری و مجازی	

مقررات کلاس و انتظارات از دانشجو:

غیبت و تاخیر احتمالی به آموزش دانشکده گزارش خواهد شد.

استفاده از تلفن همراه در کلاس و رفتارهای بر هم زننده ی فرآیند آموزش و فراگیری مجاز نیست.

نام و امضای مدرس:	نام و امضای مدیر گروه:	نام و امضای مسئول EDO دانشکده:
تاریخ تحویل:	تاریخ ارسال:	تاریخ ارسال :

جدول زمانبندی درس اقتصاد و بازار مواد اولیه و داروهای طبیعی

روز و ساعت جلسه : شنبه ساعت ۱۴-۱۵

جلسه	تاریخ	موضوع هر جلسه	مدرس
۱	۹۹/۰۶/۲۹	آشنایی با کلیات دانش اقتصاد و بازار مواد اولیه و داروهای طبیعی	دکتر مهدی مجرب
۲	۹۹/۰۷/۰۵	آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی	دکتر مهدی مجرب
۳	۹۹/۰۷/۱۲	آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی	دکتر مهدی مجرب
۴	۹۹/۰۷/۱۹	آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی	دکتر مهدی مجرب
۵	۹۹/۰۸/۰۳	آشنایی با اطلاعات بازار داروهای گیاهی و طبیعی	دکتر مهدی مجرب
۶	۹۹/۰۸/۱۰	آشنایی با بهره وری	دکتر مهدی مجرب
۷	۹۹/۰۸/۱۷	آشنایی با ارزیابی نیاز و حجم بازار	دکتر مهدی مجرب
۸	۹۹/۰۸/۲۴	آشنایی با بازاریابی موثر	دکتر مهدی مجرب
۹	۹۹/۰۹/۰۱	آشنایی با توزیع	دکتر مهدی مجرب
۱۰	۹۹/۰۹/۰۸	آشنایی با توزیع	دکتر مهدی مجرب
۱۱	۹۹/۰۹/۱۵	آشنایی با محاسبه ی صنعتی قیمت تمام شده ی محصول	دکتر مهدی مجرب
۱۲	۹۹/۰۹/۲۲	آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف	دکتر مهدی مجرب
۱۳	۹۹/۰۹/۲۹	آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف	دکتر مهدی مجرب
۱۴	۹۹/۱۰/۰۶	آشنایی با گیاهان دارویی پرمصرف	دکتر مهدی مجرب
۱۵	۹۹/۱۰/۱۳	آشنایی با مدیریت کیفیت و تضمین آینده ی بازار	دکتر مهدی مجرب
۱۶	۹۹/۱۰/۲۰	آشنایی با طراحی مدل کسب و کار	دکتر مهدی مجرب