

عنوان درس : مهارت های ارتباطی مخاطبان: دانشجویان دکتری تخصصی (PhD) نانوپزشکی
تعداد واحد (و سهم از واحد): 2 واحد
(دکتر الهام ارکان 0.5 واحد ، دکتر فرانک آغاز 0.5 واحد ، دکتر سجاد مرادی 0.5 واحد ، دکتر سرور صادق (مسئول درس) 0.5 واحد)
زمان ارائه درس: نیمسال دوم 1404-1405
روز و ساعت: یکشنبه ساعت 17-19 و سه شنبه ها 17-19 (آنلاین و آفلاین)
مدرس : (دکتر الهام ارکان، دکتر فرانک آغاز، دکتر سجاد مرادی، دکتر سرور صادق)
درس پیش نیاز/ همزمان: ندارد

هدف کلی درس:

در پایان این درس، دانشجو باید قادر باشد:
تسلط بر مهارت‌های ارتباطی و کارآفرینی ضروری برای تبدیل ایده‌های پژوهشی به محصولات و خدمات قابل عرضه در صنعت و جامعه، و همچنین ارائه موثر دستاوردها.

اهداف کلی جلسات : (جهت هر جلسه یک هدف)

1. آشنایی دانشجو با جایگاه و اهمیت مهارت‌های ارتباطی و کارآفرینانه در مسیر پژوهش، توسعه و تجاری‌سازی دستاوردهای نانو پزشکی.
2. تقویت مهارت‌های ارتباطی بین‌فردی برای کار موثر در تیم‌های پژوهشی و بین‌رشته‌ای در حوزه نانوپزشکی.
3. توانمندسازی دانشجو در نگارش شفاف و ساختاریافته متون علمی مرتبط با نانوپزشکی.
4. توسعه توانایی ارائه شفافی که نتایج پژوهش را به شکل علمی و قابل فهم به مخاطبان تخصصی منتقل کند.
5. تقویت مهارت‌های ارائه حرفه‌ای با تمرکز بر تفاوت ارائه علمی و ارائه تجاری/سرمایه‌گذاری.
6. آشنایی عملی دانشجو با اجزای اصلی طرح کسب‌وکار.
7. توانمندسازی دانشجو در استفاده از ابزار «بوم مدل کسب‌وکار» برای طراحی مدل درآمدی و ارزش‌آفرینی.
8. آموزش نحوه نگارش ساختاریافته و ارائه شفاهی خلاصه طرح کسب‌وکار برای مخاطبان صنعتی و سرمایه‌گذاران.
9. آشنایی دانشجو با اصول ارتباطات هدفمند و پایدار با صنایع مرتبط.
10. توانمندسازی دانشجو در ایجاد و گسترش شبکه ارتباطات علمی و حرفه‌ای مؤثر.
11. توسعه توانایی ترجمه مفاهیم پیچیده برای مخاطبان غیرمتخصص (مدیر بیمارستان، سرمایه‌گذار، بیمار).
12. آشنایی دانشجو با مبانی مذاکره حرفه‌ای در قراردادهای پژوهشی و همکاری با صنعت.
13. تقویت مهارت‌های مدیریت تعارض و انجام گفتگوهای حساس با همکاران، استاد راهنما و شرکای صنعتی.
14. آشنایی با ملاحظات اخلاقی، حقوقی و حرفه‌ای در ارتباطات علمی و صنعتی.
15. آشنایی با شیوه برقراری ارتباط مؤثر با نهادهای مقررگذار، کمیته‌های اخلاق، و سیاست‌گذاران حوزه دارو و فناوری سلامت.
16. یکپارچه‌سازی مهارت‌های آموخته‌شده از جلسات قبل از طریق ارائه نهایی و دریافت بازخورد ساختاریافته.
17. ارزیابی نهایی (تئوری و عملی)

جلسه ۱: معرفی واحد، نقش مهارت‌های ارتباطی در تحصیلات تکمیلی و آینده کاری

هدف کلی:

آشنایی دانشجویان با جایگاه و اهمیت مهارت‌های ارتباطی و کارآفرینانه در مسیر پژوهش، توسعه و تجاری‌سازی دستاوردهای نانو پزشکی.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱. بتواند حداقل سه موقعیت کلیدی در تحصیل و آینده شغلی خود را که نیاز به مهارت‌های ارتباطی پیشرفته دارد (مانند دفاع پایان‌نامه، مذاکره با صنعت، ارائه کنفرانسی) شناسایی و توصیف کند.

۲-۱. بتواند تفاوت نقش «پژوهشگر صرف» و «پژوهشگر توانمند در ارتباطات و کارآفرینی» را با ذکر مثال‌های عینی از حوزه نانو پزشکی تبیین کند.

۳-۱. بتواند انتظارات این واحد درسی (خروجی‌های عملی نظیر Business Plan, Pitch Deck خلاصه، تمرین مذاکره) را به صورت مکتوب بازنویسی و برای خود برنامه‌ی یادگیری فردی تدوین کند.

جلسه ۲: مهارت‌های ارتباطی بین فردی در محیط آزمایشگاه و تیم پژوهشی

هدف کلی:

تقویت مهارت‌های ارتباطی بین فردی برای کار موثر در تیم‌های پژوهشی و بین‌رشته‌ای در حوزه نانو فناوری دارویی.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۲. بتواند حداقل سه سبک ارتباطی (Passive, Aggressive, Assertive) را توضیح داده و پیامدهای هر سبک را در یک تیم پژوهشی نانو دارو تحلیل کند.

۲-۲. بتواند در یک سناریوی شبیه‌سازی شده، مهارت «گفت‌وگوی قاطعانه اما محترمانه» (Assertive Communication) را در مواجهه با اختلاف نظر علمی تمرین کند.

۳-۲. بتواند حداقل دو استراتژی عملی برای مدیریت تعارض در تیم‌های بین‌رشته‌ای (مثل تیم مشترک داروساز-مهندس مواد و پزشک) ارائه کند.

جلسه ۳: ارتباطات علمی نوشتاری - ساختار مقاله، گزارش و پایان‌نامه

هدف کلی:

توانمندسازی دانشجو در نگارش شفاف و ساختاریافته متون علمی مرتبط با نانوفناوری دارویی.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۳. بتواند ساختار استاندارد یک مقاله پژوهشی را تشریح کند.

۲-۳. بتواند برای یک پروژه فرضی یا واقعی خود، یک چکیده ساختارمند حداکثر ۲۵۰ کلمه‌ای بنویسد.

۳-۳. بتواند تفاوت لحن و سطح جزئیات در نگارش گزارش داخلی آزمایشگاه، پایان‌نامه دکتری، و مقاله ژورنالی را با مثال‌های مشخص بیان کند.

جلسه ۴: ارتباطات علمی شفاهی – ارائه کنفرانسی و دفاع پایان‌نامه

هدف کلی:

توسعه توانایی ارائه شفافی که نتایج پژوهش نانوفناوری دارویی را به شکل علمی و قابل فهم به مخاطبان تخصصی منتقل کند.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۴. بتواند عناصر کلیدی یک ارائه کنفرانسی موثر (ساختار، زمان‌بندی، پیام اصلی، اسلایدهای کلیدی) را فهرست و توضیح دهد.

۲-۴. بتواند یک طرح کلی برای ارائه ۱۰ دقیقه‌ای از پژوهش خود (یا موضوع فرضی نانودارو) طراحی کند.

۳-۴. بتواند در یک تمرین کوتاه ۳-۵ دقیقه‌ای، بخش‌هایی از کار پژوهشی خود را به صورت شفاهی ارائه و بازخورد هم‌تایان را دریافت و تحلیل کند.

جلسه ۵: ارائه موثر علمی و تجاری (Presentation Skills)

هدف کلی:

تقویت مهارت‌های ارائه حرفه‌ای با تمرکز بر تفاوت ارائه علمی و ارائه تجاری/سرمایه‌گذاری.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۵. بتواند حداقل سه تفاوت اصلی بین ارائه برای داوران علمی (ژورنال/کمیته پایان‌نامه) و ارائه برای سرمایه‌گذار یا صنعت را بیان کند.

۲-۵. بتواند یک اسلاید با محتوای علمی سنگین را به اسلایدی ساده‌تر و قابل درک برای مخاطب غیرمتخصص (مثلاً مدیر سرمایه‌گذاری) بازطراحی کند.

۳-۵. بتواند یک ارائه کوتاه ۲ دقیقه‌ای از ایده نانو پزشکی خود را ارائه نماید.

جلسه ۶: اصول تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) در نانو پزشکی

هدف کلی:

آشنایی عملی دانشجو با اجزای اصلی طرح کسب و کار.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

- ۱-۶. بتواند اجزای اصلی یک طرح کسب و کار را نام برده و شرح مختصری از هر بخش ارائه دهد.
- ۲-۶. بتواند برای یک ایده مشخص، مشکل و راه حل را به صورت مکتوب و در حد حداکثر یک صفحه توصیف کند.
- ۳-۶. بتواند حداقل دو ریسک کلیدی (علمی/ارگولاتوری/بازار) را در مسیر تجاری سازی یک نانودارو شناسایی و به طور اولیه تحلیل کند.

جلسه ۷: طراحی مدل کسب و کار (Business Model) و بوم مدل کسب و کار

هدف کلی:

توانمندسازی دانشجو در استفاده از ابزار «بوم مدل کسب و کار» برای طراحی مدل درآمدی و ارزش آفرینی.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

- ۱-۷. بتواند ۹ بلوک بوم مدل کسب و کار را نام ببرد و برای هر کدام مثال مرتبط با نانوپزشکی ارائه دهد.
- ۲-۷. بتواند یک بوم مدل کسب و کار اولیه برای یک محصول یا فناوری نانوپزشکی (واقعی یا فرضی) تکمیل کند.

جلسه ۸: تدوین و ارائه طرح کسب و کار

هدف کلی:

آموزش نحوه نگارش ساختاریافته و ارائه شفاهی خلاصه طرح کسب و کار برای مخاطبان صنعتی و سرمایه گذاران.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

- ۱-۸. بتواند یک چکیده اجرایی حداکثر یک صفحه‌ای آماده کند.
- ۲-۸. بتواند بر اساس بیژنس پلن، یک ارائه ۸-۱۰ اسلایدی طراحی کند.
- ۳-۸. بتواند در یک ارائه تمرینی ۵-۷ دقیقه‌ای، طرح کسب و کار خود را ارائه و به حداقل دو سؤال چالشی از طرف «شبه سرمایه گذاران» (هم کلاسی‌ها) پاسخ دهد.

جلسه ۹: ارتباطات استراتژیک با صنایع نانو پزشکی

هدف کلی:

آشنایی دانشجویان با اصول ارتباطات هدفمند و پایدار با صنایع مرتبط.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

- ۱-۹. بتواند حداقل سه نوع بازیگر صنعتی (شرکت داروسازی، شرکت تجهیزات پزشکی، شتاب‌دهنده/دانش‌بنیان، CRO/CMO) مرتبط با نانودارو را شناسایی و نقش هر یک را توضیح دهد.
- ۲-۹. بتواند یک ایمیل حرفه‌ای معرفی خود و پروژه به یک شرکت یا مرکز صنعتی فرضی به زبان فارسی (و در صورت امکان انگلیسی) بنویسد.
- ۳-۹. بتواند سه استراتژی عملی برای حفظ و توسعه رابطه با یک شریک صنعتی (مانند گزارش‌دهی منظم، جلسات دوره‌ای، تعریف پروژه مشترک) پیشنهاد کند.

جلسه ۱۰: شبکه‌سازی علمی و حرفه‌ای (Networking) در مقیاس ملی و بین‌المللی

هدف کلی:

توانمندسازی دانشجویان در ایجاد و گسترش شبکه ارتباطات علمی و حرفه‌ای مؤثر.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

- ۱-۱۰. بتواند حداقل سه کانال اصلی شبکه‌سازی (کنفرانس‌ها، انجمن‌های علمی، پلتفرم‌های آنلاین مثل LinkedIn/ResearchGate) را معرفی و مقایسه کند.
- ۲-۱۰. بتواند یک پروفایل حرفه‌ای به‌روز (فهرست کوتاه رزومه، موضوعات تحقیق، علایق همکاری) برای ارائه در رویدادهای شبکه‌سازی تدوین کند.
- ۳-۱۰. بتواند یک سناریوی کوتاه «معرفی خود در ۳۰-۶۰ ثانیه» (Professional Self-Introduction) را طراحی و به‌صورت شفاهی تمرین نماید.

جلسه ۱۱: ارتباطات بین‌رشته‌ای و ترجمه زبان علم به زبان صنعت و بالین

هدف کلی:

توسعه توانایی ترجمه مفاهیم پیچیده برای مخاطبان غیرمتخصص (مدیر بیمارستان، سرمایه‌گذار، بیمار).

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱۱. بتواند یک مفهوم پیچیده نانوپزشکی را بدون استفاده از اصطلاحات تخصصی برای یک مخاطب غیرمتخصص توضیح دهد.

۲-۱۱. بتواند دو نسخه از یک توضیح علمی را (یکی برای مقاله تخصصی، یکی برای بروشور صنعتی/بالینی) آماده و تفاوت لحن و اصطلاحات را تحلیل کند.

جلسه ۱۲: اصول مذاکره در قراردادهای پژوهشی و صنعتی

هدف کلی:

آشنایی دانشجویان با مبانی مذاکره حرفه‌ای در قراردادهای پژوهشی و همکاری با صنعت.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱۲. بتواند مفاهیم کلیدی مذاکره را تعریف کند.

۲-۱۲. بتواند برای یک سناریوی فرضی «قرارداد همکاری توسعه یک فرمولاسیون نانودارو»، حداقل سه موضوع قابل مذاکره (بودجه، مالکیت فکری، زمان‌بندی) را شناسایی کند.

۳-۱۲. بتواند در یک بازی نقش‌آفرینی کوتاه، بخشی از مذاکره برای افزایش بودجه یا بهبود شرایط قرارداد را به صورت تمرینی اجرا کند.

جلسه ۱۳: مدیریت تعارض و گفتگوهای دشوار در تیم و با صنعت

هدف کلی:

تقویت مهارت‌های مدیریت تعارض و انجام گفتگوهای حساس با همکاران، استاد راهنما و شرکای صنعتی.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱۳. بتواند انواع تعارض (تعارض وظیفه‌ای، شخصیتی، ساختاری) را تفکیک و برای هر کدام مثال مرتبط با محیط پژوهشی یا صنعتی ارائه کند.

۲-۱۳. بتواند دست‌کم دو تکنیک عملی برای آرام‌سازی موقعیت تنش‌زا در جلسه تیمی یا مذاکره صنعتی به کار گیرد.

۳-۱۳. بتواند یک سناریوی واقعی/فرضی تعارض (مثلاً اختلاف نظر با استاد راهنما یا شریک صنعتی) را توصیف و یک راهکار گفت‌وگومحور برای حل آن طراحی کند.

جلسه ۱۴: اخلاق ارتباطات، مالکیت فکری و محرمانگی

هدف کلی:

آشنایی با ملاحظات اخلاقی، حقوقی و حرفه‌ای در ارتباطات علمی و صنعتی.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱۴. بتواند مفهوم محرمانگی (Confidentiality) و انواع توافق‌نامه‌های مرتبط را توضیح دهد و اهمیت آن‌ها را در همکاری با صنعت بیان کند.

۲-۱۴. بتواند دست‌کم دو مصداق تعارض منافع (Conflict of Interest) در پروژه‌های تخصصی را شناسایی و پیامدهای احتمالی آن را تحلیل کند.

۳-۱۴. بتواند اصول اخلاقی در ارائه داده (عدم دست‌کاری، عدم گزینش مغرضانه، گزارش عوارض ناخواسته) را شرح دهد و برای هر اصل، یک مثال عملی ارائه کند.

جلسه ۱۵: ارتباط با سیاست‌گذاران و نهادهای تنظیم‌گر (Regulatory Communication)

هدف کلی:

آشنایی با شیوه برقراری ارتباط موثر با نهادهای مقررات‌گذار، کمیته‌های اخلاق، و سیاست‌گذاران حوزه دارو و فناوری سلامت.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱۵. بتواند نقش نهادهای تنظیم‌گر (سازمان غذا و دارو، کمیته اخلاق، نهادهای استاندارد) را در مسیر توسعه و تجاری‌سازی نانودارو تشریح کند.

۲-۱۵. بتواند یک خلاصه غیر فنی از یک پروژه نانودارویی برای ارائه به کمیته اخلاق یا یک نهاد رگولاتوری تهیه کند.

۳-۱۵. بتواند سه نکته کلیدی در مکاتبه و ارائه اطلاعات به نهادهای تنظیم‌گر (شفافیت، صداقت، تمرکز بر ایمنی و منفعت بیمار) را بیان نماید.

جلسه ۱۶: جمع‌بندی، ارائه نهایی و بازخورد

هدف کلی:

یکپارچه‌سازی مهارت‌های آموخته‌شده از جلسات قبل از طریق ارائه نهایی و دریافت بازخورد ساختاریافته.

دانشجو باید در پایان بحث قادر باشد:

۱-۱۶. بتواند یک ارائه نهایی ۱۰-۱۵ دقیقه‌ای شامل «خلاصه علمی پروژه» و «بخش تجاری/کارآفرینانه» آماده و ارائه کند.

۲-۱۶. بتواند با استفاده از چک‌لیست ارزیابی، به‌صورت ساختاریافته به یک ارائه بازخورد مکتوب و شفاهی بدهد.

۳-۱۶. بتواند در یک تأمل مکتوب کوتاه، نقاط قوت و ضعف خود در مهارت‌های ارتباطی و کارآفرینانه را شناسایی و یک برنامه بهبود فردی برای بعد از پایان درس تدوین کند.

جلسه ۱۷:

ارزشیابی و آزمون پایان ترم

منابع:

1- Academic Entrepreneurship: How to Bring Your Scientific Discovery to a Successful Commercial Product, Book by Michele Marcolongo

2- Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers..., Book by Alexander Osterwalder and Yves Pigneur

روش تدریس :

تدریس به صورت ترکیبی از آموزش نظری تعاملی، تحلیل موردی (Case Study)، کار عملی و تمرین‌های کاربردی در زمینه مهارت‌های ارتباطی انجام می‌شود.

رسانه های کمک آموزشی

کامپیوتر جهت ارائه پاورپوینت و فیلم های آموزشی ، اسکای روم، سامانه نوید

سنجش و ارزشیابی

آزمون	روش آزمون	سهم از نمره کل (بر حسب درصد)	تاریخ	ساعت
آزمون میان ترم	تشریحی	25 %		
آزمون پایان ترم	تشریحی	50 %		
حضور فعال در کلاس	فعالیت کلاسی و حضور مستمر	25 %		

مقررات درس و انتظارات از دانشجو :

از دانشجویان محترم انتظار می‌رود که با توجه به اهمیت درس و تنوع منابع و توجه به محدودیت زمانی جهت هر چه بهتر برگزار شدن این واحد درسی به نکات زیر توجه فرمایید.

- 1 - حضور منظم و دقیق در کلاس های تئوری و عملی
- 2 - شرکت در فعالیتهای داخل کلاسی و بحث گروهی
- 3 - رجوع به منابع معرفی شده
- 4 - مطرح کردن سوالات جلسه قبل در ابتدای جلسه بعدی

نام و امضای مدرسین: دکتر الهام ارکان، دکتر فرانک آغاز، دکتر سجاد مرادی، دکتر سرور صادق.

نام و امضای مدیر گروه: دکتر آرام رضایی

نام و امضای مسئول EDO دانشکده:

تاریخ تحویل: 1405/02/06

تاریخ ارسال:

جدول زمانبندی درس مهارت های ارتباطی.

مدرسین: دکتر الهام ارکان، دکتر فرانک آغاز، دکتر سجاد مرادی، دکتر سرور صادق

پیش نیاز یا همزمان: ندارد ، تعداد واحد: 2 واحد (1 واحد تئوری، 1 واحد عملی)

روز و ساعت: یکشنبه ها، سه شنبه ها،

هفته	تاریخ	ساعت	نام مدرس	موضوع هر جلسه
1	1404/02/1	14-12		معرفی واحد، نقش مهارت های ارتباطی در تحصیلات تکمیلی و آینده کاری
2	1404/02/6	14-12		مهارت های ارتباطی بین فردی در محیط آزمایشگاه و تیم پژوهشی
3	1404/02/8	14-12		ارتباطات علمی نوشتاری - ساختار مقاله، گزارش و پایان نامه
4	1404/02/13	14-12		ارتباطات علمی شفاهی - ارائه کنفرانسی و دفاع پایان نامه
5	1404/02/15	14-12		ارائه موثر علمی و تجاری
6	1404/02/20	14-12		اصول تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) در نانو پزشکی
7	1404/02/22	14-12		طراحی مدل کسب و کار (Business Model) و بوم مدل
8	1404/02/27	14-12		تدوین و ارائه طرح کسب و کار
9	1404/02/29	14-12		ارتباطات استراتژیک با صنایع نانو پزشکی
10	1404/03/3	14-12		شبکه سازی علمی و حرفه ای (Networking) در مقیاس ملی و بین المللی
11	1404/03/5	14-12		ارتباطات بین رشته ای و ترجمه زبان علم به زبان صنعت و بالین
12	1404/03/10	14-12		اصول مذاکره در قراردادهای پژوهشی و صنعتی
13	1404/03/12	14-12		مدیریت تعارض و گفتگوهای دشوار در تیم و با صنعت
14	1404/03/19	14-12		اخلاق ارتباطات، مالکیت فکری و محرمانگی
15	1404/03/26	14-12		ارتباط با سیاست گذاران و نهادهای تنظیم گر (Regulatory Communication)
16	1404/03/31	14-12		جمع بندی، ارائه نهایی (Capstone Presentations) و بازخورد
17				ارزیابی نهایی

جدول بلوپرینت EDC

رتبه علمی: نام گروه آموزشی: تعداد سوال:

جدول بلوپرینت آزمون: مستند سازی، گزارش نویسی و نگارش مقاله دانشکده: داروسازی گروه آموزشی: مرکز تحقیقات دارورسانی نانو							
ردیف	عنوان محتوای آموزشی	مدت زمان آموزش (ساعت)	درصد زمان اختصاص داده شده	تعداد سوالات	تعداد سوالات مربوط به هر یک از سطوح اهداف یادگیری		
					حیطه ی شناختی	حیطه ی مهارتی	حیطه ی نگرشی
1	معرفی واحد، نقش مهارت‌های ارتباطی در تحصیلات تکمیلی و آینده کاری	2	6.25%				
2	مهارت‌های ارتباطی بین فردی در محیط آزمایشگاه و تیم پژوهشی	2	6.25%				
3	ارتباطات علمی نوشتاری - ساختار مقاله، گزارش و پایان نامه	2	6.25%	2		*	*
4	ارتباطات علمی شفاهی - ارائه کنفرانسی و دفاع پایان نامه	2	6.25%	1		*	*
5	ارائه موثر علمی و تجاری	2	6.25%				
6	اصول تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) در نانو پزشکی	2	6.25%				
7	طراحی مدل کسب و کار (Business Model) و بوم مدل	2	6.25%				
واحد های عملی							
8	تدوین و ارائه طرح کسب و کار	2	6.25%	1		*	*
9	ارتباطات استراتژیک با صنایع نانو پزشکی	2	6.25%				
10	شبکه سازی علمی و حرفه ای در مقیاس ملی و بین المللی	2	6.25%				
11	ارتباطات بین رشته ای و ترجمه زبان علم به زبان صنعت و بالین	2	6.25%				
12	اصول مذاکره در قراردادهای پژوهشی و صنعتی	2	6.25%	2		*	*
13	مدیریت تعارض و گفتگوهای دشوار در تیم و با صنعت	2	6.25%				
14	اخلاق ارتباطات، مالکیت فکری و محرمانگی	2	6.25%				
15	ارتباط با سیاست گذاران و نهادهای تنظیم گر	2	6.25%	2		*	*
16	جمع بندی، ارائه نهایی و بازخورد	2	6.25%				