



भारत सरकार

प्रशिक्षण महानिदेशालय (डी.जी.टी.)
कौशल विकास एवं उद्यमिता मंत्रालय

दक्षता आधारित पाठ्यक्रम

विपणन कार्यकारी

(मार्केटिंग एक्जीक्यूटिव)

(अवधि: एक वर्ष)

जुलाई 2022 में संशोधित

शिल्पकार प्रशिक्षण योजना (सीटीएस)

एनएसक्यूएफ स्तर- 3



सेक्टर - कार्यालय प्रशासन और सुविधा प्रबंधन



Directorate General of Training

विपणन कार्यकारी

(मार्केटिंग एक्जीकुटिव)

(गैर-इंजीनियरिंग व्यापार)

(जुलाई 2022 में संशोधित)

संस्करण: 2.0

शिल्पकार प्रशिक्षण योजना (सीटीएस)

एनएसक्यूएफ स्तर- 3

द्वारा विकसित

कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय

प्रशिक्षण महानिदेशालय

केंद्रीय कर्मचारी प्रशिक्षण और अनुसंधान संस्थान

EN-81, सेक्टर-V, साल्ट लेक सिटी,

कोलकाता - 700 091

www.cstaricalcutta.gov.in

क्रमांक	विषय	पृष्ठ सं।
1.	पाठ्यक्रम संबंधी जानकारी	1
2.	प्रशिक्षण प्रणाली	2
3.	कार्य भूमिका	6
4.	सामान्य जानकारी	7
5.	शिक्षण के परिणाम	9
6.	मूल्यांकन के मानदंड	10
7.	विषय वस्तु	15
8.	अनुबंध । (उपकरण की सूची)	32

1. विषय सार

"विपणन कार्यकारी" व्यापार की एक वर्ष की अवधि के दौरान, एक उम्मीदवार को पेशेवर कौशल, पेशेवर ज्ञान और नौकरी की भूमिका से संबंधित रोजगार कौशल पर प्रशिक्षित किया जाता है। इनके अलावा, एक उम्मीदवार को आत्मविश्वास बढ़ाने के लिए परियोजना कार्य और पाठ्येतर गतिविधियों को करना पड़ता है। व्यावसायिक कौशल विषय के अंतर्गत शामिल व्यापक घटक नीचे दिए गए हैं :-

एक वर्ष की अवधि के लिए यह पाठ्यक्रम मुख्य रूप से प्रबंधन कौशल से संबंधित है। प्रशिक्षु बुनियादी कंप्यूटर, इंटरनेट कौशल और प्राथमिक प्राथमिक चिकित्सा के बारे में सीखता है। प्रशिक्षु को संचार कौशल, कार्यात्मक व्याकरण, उद्यमिता, गुणवत्ता अवधारणाओं, उन्नत इंटरनेट अनुप्रयोगों, व्यावसायिक सुरक्षा और स्वास्थ्य, और अर्थशास्त्र की बुनियादी अवधारणाओं का विचार मिलता है। प्रशिक्षु कार्यात्मक व्याकरण के बारे में सीखता है और किसी भी क्षेत्र में काम करने के लिए आवश्यक लिखित कौशल के साथ-साथ बुनियादी और उन्नत इंटरनेट एप्लिकेशन के साथ-साथ एमएस-वर्ड, एक्सेल, पावरपॉइंट के पूर्ण ज्ञान में सुधार करने में सक्षम है। प्रशिक्षु रिपोर्ट तैयार करने, भूमिका निभाने, प्रस्तुतीकरण देने में भी सक्षम होंगे और वे प्रशिक्षण भी लेंगे। प्रशिक्षु डेटा और इनपुट अनुशंसाओं के संग्रह के लिए आधुनिक तकनीक का उपयोग करना सीखता है। प्रशिक्षु विभिन्न प्रकार के प्रारूपों, मॉड्यूल, समीक्षा और फीडबैक चार्ट को डिजाइन करने का अभ्यास करता है। प्रशिक्षु को प्रवेश स्तर पर उनके लिए उपलब्ध कैरियर के अवसरों के बारे में पता है और विशेष चिंता में शामिल होने के बाद वे किन विभिन्न नौकरी पदों पर रह सकते हैं। प्रशिक्षु इस विचार के साथ मूल्यांकन करते हैं कि संगठन में डेटाबेस का प्रबंधन कैसे किया जाए, उत्पाद की डिजाइनिंग, मूल्य निर्धारण और छूट, वितरण का चैनल, प्रचार मिश्रण और संबंध निर्माण। वर्ष के मध्य और अंत में, प्रत्येक प्रशिक्षु को अपने प्रशिक्षण समय के दौरान उसके द्वारा किया गया एक परियोजना कार्य प्रस्तुत करना होता है।

2. प्रशिक्षण पद्धति

2.1 सामान्य

कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय के तहत प्रशिक्षण महानिदेशालय (डीजीटी) अर्थव्यवस्था/श्रम बाजार के विभिन्न क्षेत्रों की जरूरतों को पूरा करने वाले व्यावसायिक प्रशिक्षण पाठ्यक्रमों की एक श्रृंखला प्रदान करता है। व्यावसायिक प्रशिक्षण कार्यक्रम प्रशिक्षण महानिदेशालय (DGT) के तत्वावधान में दिए जाते हैं। विभिन्न प्रकार के शिल्पकार प्रशिक्षण योजना (सीटीएस) और शिक्षुता प्रशिक्षण योजना (एटीएस) व्यावसायिक प्रशिक्षण को मजबूत करने के लिए डीजीटी की दो अग्रणी योजनाएं हैं।

सीटीएस के तहत 'मार्केटिंग एक्जीक्यूटिव' ट्रेड आईटीआई के नेटवर्क के माध्यम से देश भर में वितरित किए जाने वाले लोकप्रिय पाठ्यक्रमों में से एक है। कोर्स एक साल की अवधि का है। इसमें मुख्य रूप से डोमेन क्षेत्र और कोर क्षेत्र शामिल हैं। डोमेन क्षेत्र (व्यापार सिद्धांत और व्यावहारिक) पेशेवर कौशल और ज्ञान प्रदान करता है, जबकि कोर क्षेत्र (रोजगार योग्यता कौशल) आवश्यक मुख्य कौशल, ज्ञान और जीवन कौशल प्रदान करता है। प्रशिक्षण कार्यक्रम से उत्तीर्ण होने के बाद, प्रशिक्षु को डीजीटी द्वारा राष्ट्रीय व्यापार प्रमाणपत्र (एनटीसी) से सम्मानित किया जाता है, जिसे दुनिया भर में मान्यता प्राप्त है।

प्रशिक्षु को व्यापक रूप से यह प्रदर्शित करने की आवश्यकता है कि वे सक्षम हैं:

- अवधारणाओं / दस्तावेजों को पढ़ें और व्याख्या करें, कार्य प्रक्रियाओं की योजना बनाएं और व्यवस्थित करें, आवश्यक जानकारी की पहचान करें;
- दिए गए निर्देशों, कानूनी विनियमों और पर्यावरण संरक्षण शर्तों के अनुसार उचित विचार के साथ कार्य करना;
- सौंपे गए प्रोजेक्ट कार्य को करते समय पेशेवर कौशल, ज्ञान और रोजगार योग्यता कौशल को लागू करें।
- मानक पैरामीटर के साथ काम और परिणाम के मापदंडों की जाँच करें।
- संसाधनों के इष्टतम उपयोग के साथ टीम वर्क करना।
- किए गए कार्य से संबंधित प्रक्रियाओं का दस्तावेजीकरण करें।

2.2 प्रगति पथ

- विपणन कार्यकारी के रूप में उद्योग में शामिल हो सकते हैं, वरिष्ठ विपणन कार्यकारी, पर्यवेक्षक के रूप में आगे बढ़ेंगे, और प्रबंधक के स्तर तक बढ़ सकते हैं।
- संबंधित क्षेत्र में एंटरप्रेन्योर बन सकते हैं।
- राष्ट्रीय शिक्षुता प्रमाणपत्र (एनएसी) के लिए विभिन्न प्रकार के उद्योगों में शिक्षुता कार्यक्रमों में शामिल हो सकते हैं।
- आईटीआई में इंस्ट्रक्टर बनने के लिए ट्रेड में क्राफ्ट इंस्ट्रक्टर ट्रेनिंग स्कीम (सीआईटीएस) में शामिल हो सकते हैं।
- लागू होने पर डीजीटी के तहत उन्नत डिप्लोमा (व्यावसायिक) पाठ्यक्रमों में शामिल हो सकते हैं।

2.3 पाठ्यक्रम संरचना

नीचे दी गई तालिका एक वर्ष की अवधि के दौरान विभिन्न पाठ्यक्रम तत्वों में प्रशिक्षण घंटों के वितरण को दर्शाती है: -

क्रमांक	पाठ्यक्रम तत्व	काल्पनिक प्रशिक्षण घंटे
1.	व्यावसायिक कौशल (व्यापार व्यावहारिक)	840
2.	व्यावसायिक ज्ञान (व्यापार सिद्धांत)	240
3.	रोज़गार कौशल	120
	कुल	1200

हर साल 150 घंटे अनिवार्य OJT (ऑन द जॉब ट्रेनिंग) पास के उद्योग में, जहाँ भी उपलब्ध नहीं है तो ग्रुप प्रोजेक्ट अनिवार्य है।

4.	नौकरी प्रशिक्षण पर (OJT)/समूह परियोजना	150
----	--	-----

एक साल या दो साल के ट्रेड के प्रशिक्षु आईटीआई प्रमाणन के साथ 10वीं/12वीं कक्षा के प्रमाण पत्र के लिए प्रत्येक वर्ष में 240 घंटे तक के वैकल्पिक पाठ्यक्रमों का विकल्प भी चुन सकते हैं, या अल्पावधि पाठ्यक्रम जोड़ सकते हैं।

2.4 आकलन और प्रमाणन

प्रशिक्षणार्थी का प्रशिक्षण पाठ्यक्रम की अवधि के दौरान रचनात्मक मूल्यांकन के माध्यम से और समय-समय पर डीजीटी द्वारा अधिसूचित योगात्मक मूल्यांकन के माध्यम से प्रशिक्षण कार्यक्रम के अंत में उसके कौशल, ज्ञान और दृष्टिकोण के लिए परीक्षण किया जाएगा।

क) प्रशिक्षण की अवधि के दौरान सतत मूल्यांकन (आंतरिक) सीखने के परिणामों के खिलाफ सूचीबद्ध मूल्यांकन मानदंडों के परीक्षण द्वारा रचनात्मक मूल्यांकन पद्धति द्वारा किया जाएगा। प्रशिक्षण संस्थान को मूल्यांकन दिशा-निर्देशों के अनुसार व्यक्तिगत प्रशिक्षु पोर्टफोलियो को बनाए रखना होता है। आंतरिक मूल्यांकन के अंक www.bharatskills.gov.in पर उपलब्ध कराए गए फॉर्मेटिव असेसमेंट टेम्प्लेट के अनुसार होंगे

बी) अंतिम मूल्यांकन योगात्मक मूल्यांकन के रूप में होगा। एनटीसी प्रदान करने के लिए अखिल भारतीय व्यापार परीक्षा परीक्षा नियंत्रक, डीजीटी द्वारा दिशानिर्देशों के अनुसार आयोजित की जाएगी। पैटर्न और अंकन संरचना को समय-समय पर डीजीटी द्वारा अधिसूचित किया जा रहा है। अंतिम मूल्यांकन के लिए प्रश्न पत्र निर्धारित करने के लिए सीखने के परिणाम और मूल्यांकन मानदंड आधार होंगे। अंतिम परीक्षा के दौरान परीक्षक व्यावहारिक परीक्षा के लिए अंक देने से पहले मूल्यांकन दिशानिर्देश में दिए गए विवरण के अनुसार व्यक्तिगत प्रशिक्षु के प्रोफाइल की भी जांच करेगा।

2.4.1 पास विनियमन

समग्र परिणाम निर्धारित करने के प्रयोजनों के लिए, छह महीने और एक साल की अवधि के पाठ्यक्रमों के लिए 100% वेटेज लागू किया जाता है और दो साल के पाठ्यक्रमों के लिए प्रत्येक परीक्षा में 50% वेटेज लागू किया जाता है। ट्रेड प्रैक्टिकल और फॉर्मेटिव असेसमेंट के लिए न्यूनतम उत्तीर्ण प्रतिशत 60% और अन्य सभी विषयों के लिए 33% है।

2.4.2 आकलन दिशानिर्देश

यह सुनिश्चित करने के लिए उचित व्यवस्था की जानी चाहिए कि मूल्यांकन में कोई कृत्रिम बाधा न हो। मूल्यांकन करते समय विशेष आवश्यकताओं की प्रकृति को ध्यान में रखा जाना चाहिए। टीम वर्क का आकलन करते समय, स्क्रेप/अपव्यय के परिहार/कमी और प्रक्रिया के अनुसार स्क्रेप/अपशिष्ट का निपटान, व्यावहारिक रवैया, पर्यावरण के प्रति संवेदनशीलता और प्रशिक्षण में नियमितता पर उचित ध्यान दिया जाना चाहिए। योग्यता का आकलन करते समय OSHE के प्रति संवेदनशीलता और स्वयं सीखने की प्रवृत्ति पर विचार किया जाना चाहिए।

आकलन निम्नलिखित में से कुछ के आधार पर साक्ष्य होगा:

- प्रयोगशालाओं/कार्यशालाओं में किया गया कार्य
- रिकॉर्ड बुक/दैनिक डायरी
- मूल्यांकन की उत्तर पुस्तिका
- मौखिक परीक्षा
- प्रगति चार्ट
- उपस्थिति और समयनिष्ठा
- कार्यभार
- परियोजना कार्य
- कंप्यूटर आधारित बहुविकल्पीय प्रश्न परीक्षा
- व्यावहारिक परीक्षा

आंतरिक (रचनात्मक) मूल्यांकन के साक्ष्य और अभिलेखों को आगामी वर्ष की परीक्षा तक लेखा परीक्षा और परीक्षा निकाय द्वारा सत्यापन के लिए संरक्षित किया जाना है। निम्नलिखित अंकन पैटर्न का आकलन करते समय अपनाया जाना चाहिए:

कार्य क्षमता स्तर	साक्ष्य
(a) मूल्यांकन के दौरान 60% -75% अंकों के आवंटन के लिए मापदंड	
इस वर्ग में प्रदर्शन के लिए उम्मीदवारों का आकलन जो अपने कार्य का प्रदर्शन प्रासंगिक मार्गदर्शन के साथ शिल्प कौशल का स्वीकार्य मानकों का पालन करते हुए प्रदर्शित करे उन्हें उपरोक्त श्रेणी में रखा जायेगा।	<ul style="list-style-type: none"> • कार्य क्षेत्र में अच्छे कौशल और परिशुद्धता का प्रदर्शन। • कार्य को पूरा करने के लिए स्वच्छता और स्थिरता का एक अच्छा स्तर। • कार्य को पूरा करने में प्रासंगिक मार्गदर्शन।
(b) मूल्यांकन के दौरान 75% -90% अंकों के आवंटन के लिए मापदंड	
इस वर्ग में प्रदर्शन के लिए उम्मीदवारों का आकलन जो अपने कार्य का प्रदर्शन अल्प मार्गदर्शन के साथ शिल्प कौशल के उचित मानकों का पालन करते हुए प्रदर्शित करे उन्हें उपरोक्त श्रेणी में रखा जायेगा।	<ul style="list-style-type: none"> • कार्य क्षेत्र में अच्छे स्तर कौशल और परिशुद्धता का प्रदर्शन। • कार्य को पूरा करने के लिए स्वच्छता और स्थिरता का काफी अच्छा स्तर। • कार्य को पूरा करने में थोड़ा मार्गदर्शन।
(c) मूल्यांकन के दौरान 90% से अधिक अंकों के आवंटन के लिए मापदंड	
इस वर्ग में प्रदर्शन के लिए उम्मीदवारों का आकलन जो अपने कार्य का प्रदर्शन न्यूनतम या बिना किसी मार्गदर्शन के साथ शिल्प कौशल के श्रेष्ठ मानकों का पालन करते हुए प्रदर्शित करे उन्हें उपरोक्त श्रेणी में रखा जायेगा।	<ul style="list-style-type: none"> • कार्य क्षेत्र में उच्च कौशल और परिशुद्धता का प्रदर्शन। • कार्य को पूरा करने के लिए स्वच्छता और स्थिरता का उच्च स्तर। • कार्य को पूरा करने में न्यूनतम या कोई मार्गदर्शन नहीं।

3. कार्य भूमिका

मार्केटिंग मैनेजर-लाइन ऑफ बिजनेस; सहमत कंपनी के उद्देश्यों को पूरा करने के लिए विपणन रणनीतियों को विकसित करने और बनाए रखने के लिए जिम्मेदार है और ग्राहक अनुसंधान, बाजार की स्थितियों, प्रतियोगी के डेटा का मूल्यांकन करता है और आवश्यकतानुसार विपणन योजना परिवर्तनों को लागू करता है।

संदर्भ एनसीओ-2015: 3322.1701 - विपणन प्रबंधक-व्यवसाय की रेखा

संदर्भ संख्या:

- a) एमईपी/एन12202
- b) एमईपी/एन1201
- c) एमईपी/एन0243
- d) ,एमपीपी/एन0706
- e) एमईपी/एन0201
- f) एमईपी/एन0216
- g) एमईपी/एन0204
- h) एमईपी/एन2603
- i) एमईपी/एन9903
- j) एमईपी/एन9996
- k) एमईपी/N9401
- l) एमईपी/N9402
- m) एमईपी/N9403
- n) एमईपी/N9404
- o) एमईपी/N9405
- p) एमईपी/N9406
- q) एमईपी/N9407
- r) एमईपी/N9408
- s) एमईपी/N9409

4. सामान्य विवरण

व्यापार का नाम	विपणन कार्यकारी (मार्केटिंग एक्जीक्यूटिव)
व्यापार कोड	डीजीटी/1060
एनसीओ - 2015	3322.1701
एनओएस कवर्ड	एमईपी/एन1202, एमईपी/एन1201, एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0706, एमईपी/एन0201, एमईपी/एन0216, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन2603, एमईपी/एन9903, एमईपी/एन9996 एमईपी/एन9401, एमईपी/एन9402, एमईपी/एन9403, एमईपी/एन9404, एमईपी/एन9405, एमईपी/एन9406, एमईपी/एन9407, एमईपी/एन9408, एमईपी/एन9409,
एनएसक्यूएफ स्तर	स्तर 3
शिल्पकार प्रशिक्षण की अवधि	एक वर्ष (1200 घंटे + 150 घंटे ओजेटी/समूह परियोजना)
प्रवेश योग्यता	10 वीं कक्षा की परीक्षा उत्तीर्ण
न्यूनतम आयु	शैक्षणिक सत्र के पहले दिन को 14 वर्ष।
पीडब्ल्यूडी के लिए पात्रता	एलडी, सीपी, एलसी, डीडब्ल्यू, एए, एलवी, ऑटिज्म
यूनिट ताकत	24 (अतिरिक्त सीटों का कोई अलग प्रावधान नहीं है)
अंतरिक्ष मानदंड	50 वर्ग एम
शक्ति मानदंड	4 किलोवाट
के लिए प्रशिक्षक योग्यता	
'विपणन कार्यकारी' व्यापार	यूजीसी से मान्यता प्राप्त विश्वविद्यालय/कॉलेज से मार्केटिंग मैनेजमेंट में बी.वोक/डिग्री के साथ संबंधित क्षेत्र में एक साल का अनुभव। या डिप्लोमा (न्यूनतम 2 वर्ष) या संबंधित क्षेत्र में दो साल के अनुभव के साथ डीजीटी से प्रासंगिक उन्नत डिप्लोमा (व्यावसायिक)। या

	<p>संबंधित क्षेत्र में तीन साल के अनुभव के साथ "मार्केटिंग एक्जीक्यूटिव" के ट्रेड में एनटीसी / एनएसी उत्तीर्ण।</p> <p>आवश्यक योग्यता :</p> <p>डीजीटी के तहत राष्ट्रीय शिल्प प्रशिक्षक प्रमाणपत्र (एनसीआईसी) के प्रासंगिक नियमित / आरपीएल संस्करण ।</p> <p>टिप्पणी:</p> <p>2(1+1) की इकाई के लिए आवश्यक दो प्रशिक्षकों में से एक के पास डिग्री/डिप्लोमा और दूसरे के पास एनटीसी/एनएसी योग्यता होनी चाहिए। हालाँकि, दोनों के पास इसके किसी भी रूप में NCIC होना चाहिए।</p>
(ii) रोजगार कौशल	<p>एम्प्लॉयबिलिटी स्किल्स में शॉर्ट टर्म टीओटी कोर्स के साथ दो साल के अनुभव के साथ किसी भी विषय में एमबीए / बीबीए / कोई भी स्नातक / डिप्लोमा ।</p> <p>(12वीं/डिप्लोमा स्तर और उससे ऊपर के स्तर पर अंग्रेजी/संचार कौशल और बेसिक कंप्यूटर का अध्ययन किया होना चाहिए)</p> <p>या</p> <p>रोजगार कौशल में अल्पकालिक टीओटी पाठ्यक्रम के साथ आईटीआई में मौजूदा सामाजिक अध्ययन प्रशिक्षक।</p>
(iii) प्रशिक्षक के लिए न्यूनतम आयु	21 साल
उपकरण और उपकरण की सूची	अनुबंध-I . के अनुसार

5. शिक्षण परिणाम

सीखने के परिणाम एक प्रशिक्षु की कुल दक्षताओं का प्रतिबिंब होते हैं और मूल्यांकन मानदंड के अनुसार मूल्यांकन किया जाएगा।

5.1 सीखने के परिणाम (व्यापार विशिष्ट)

1. आधिकारिक कार्यों को करने के लिए अंग्रेजी भाषा पर संचार और लिखित कौशल का प्रदर्शन। (एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202)
2. एक व्यक्तिगत अनौपचारिक या आधिकारिक पत्र उत्पन्न करें; एमएस ऑफिस अनुप्रयोगों का अनुपालन करते हुए उपयुक्त संरचना की स्प्रेडशीट और प्रस्तुतियां तैयार करना। (एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0241, एमईपी/एन1201, एमईपी/एन0216)
3. मौखिक, लिखित और दृश्य संचार में क्षमता प्रदर्शित करें। (एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202, एमईपी/एन0216)
4. भारत में OSH विधानों के साथ सुरक्षित कार्य पद्धतियों को लागू करें। (एनओएस: एमईपी/एन9903)
5. दस्तावेज़ बनाने और डेटा रिकॉर्ड बनाए रखने के लिए उपयुक्त खोज इंजन ब्राउज़ करें। (एनओएस: एमईपी/एन0216)
6. कार्यस्थल पर महिलाओं के लिए उचित कॉर्पोरेट दिशानिर्देश लागू करें, कार्य जीवन संतुलन और सोशल मीडिया के लाभों का प्रबंधन करें। (एनओएस: एमईपी/एन9401)
7. मौखिक, लिखित और दृश्य संचार में प्रदर्शन क्षमता (NOS: MEP/N0243, MEP/N0204, MEP/N1202, MEP/N0216)
8. भारतीय परिदृश्य के अनुसार आर्थिक संदर्भ में वैचारिक कौशल और मात्रात्मक कौशल को पहचानें और चुनें। (एनओएस: एमईपी/एन9402)
9. मान्यता प्राप्त समय प्रबंधन तकनीकों और उद्यमिता की स्थिति की एक श्रृंखला लागू करें। (एनओएस: एमईपी/एन9403)
10. वास्तविक जीवन में विपणन अवधारणाओं को पहचानें और प्रदर्शित करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)
11. बाजार के विभाजन के संबंध में उपभोक्ता व्यवहार की पहचान करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)

12. विभिन्न विपणन अवधारणा को पहचानें और वर्गीकृत करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)
13. उद्योग के विकास की पूर्वक्षण के लिए क्षेत्र अभिविन्यास और इसके महत्व का विश्लेषण करें।
(एनओएस: एमईपी/एन9996)
14. बिक्री बल के आयोजन, स्टाफिंग और प्रशिक्षण के लिए योजनाओं की गणना करें। (एनओएस:
एमईपी/एन0706, एमईपी/एन2603)
15. प्रदर्शन क्षमता अप्रभावी बातचीत बातचीत कौशल को लागू करना। (एनओएस:
एमईपी/एन9404)
16. पूर्व तैयारी करके टेली-कॉलिंग की प्रक्रिया को लागू करें। (एनओएस: एमईपी/एन9405)
17. प्रचार रणनीति की योजना बनाएं और उपयुक्त विधि के साथ लागू करें। (एनओएस:
एमईपी/एन9406)
18. प्रचार प्रदर्शन और विज्ञापन के निर्माण के लिए बुनियादी डिजाइन, सिद्धांतों और सिद्धांतों को
लागू करें। (एनओएस: एमईपी/एन9407)
19. विपणन प्रबंधन के संबंध में अनुसंधान पद्धति के सिद्धांत को पहचानें, चुनें और लागू करें।
(एनओएस: एमईपी/एन9408)
20. सफल ग्राहक संबंध प्रबंधन के लिए प्रमुख कारकों का विश्लेषण करें और विपणन नैतिकता का
पालन करें। (एनओएस: एमईपी/एन9409)

6. मूल्यांकन मापदण्ड

सीखने के परिणाम	मूल्यांकन के मानदंड
1. आधिकारिक कार्यों को करने के लिए अंग्रेजी भाषा पर संचार और लिखित कौशल का प्रदर्शन। (एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202)	स्वर और व्यंजन पहचानें और उच्चारण के साथ वाक्य बनाएं।
	वाक्यों का परिवर्तन करना, तुलना के विशेषण, आवाज परिवर्तन और कथन करना।
	पर्यायवाची और विलोम शब्द और अक्सर भ्रमित करने वाले शब्दों का उपयोग करके काल, वर्तनी और शब्दावली भवन का परिवर्तन करें।
	वाक्यों को पढ़ने का प्रदर्शन करें और इसके प्रकारों को समझें जैसे - स्किमिंग, स्कैनिंग और कॉग्नेट्स।
	पाठ संरचनाओं को समझने की क्षमता की जाँच करें।
	वर्तमान समाचारों को पढ़ने का प्रदर्शन करें और राय दें।
	समूह चर्चा में शामिल हों।
	समाचार रिपोर्ट, प्राथमिक कार्यालय रिपोर्ट, मेमो और नोटिस तैयार करें।
	सरल वाक्यों का निर्माण करें।
	समाचार रिपोर्ट और पैराग्राफ तैयार करें।
	फॉर्म भरने और लिफाफे को संबोधित करने का कार्य करें।
	पत्रों का लेआउट तैयार करना, अनुरोध लिखना और प्रश्नों का उत्तर देना।
	आवेदन पत्रों और नियुक्तियों के पत्रों का प्रारूप तैयार करें।
	कार्यालय अधिसूचना और नौकरी आदेशों का मसौदा तैयार करें।
सरल समझ पर अभ्यास करें।	
2. एक व्यक्तिगत अनौपचारिक या आधिकारिक पत्र उत्पन्न करें; एमएस ऑफिस अनुप्रयोगों का अनुपालन करते हुए उपयुक्त संरचना की स्प्रेडशीट और प्रस्तुतीकरण तैयार करना।	ऑपरेटिंग सिस्टम को ऑपरेट करें और एमएस वर्ड के साथ काम करना शुरू करें, कंटेंट टाइप करें, कंटेंट एडिट करें, मेल मर्ज करें और प्रिंट करें।
	रिपोर्ट और प्रोजेक्ट संकलित करें, दस्तावेजों की पासवर्ड सुरक्षा करें और दस्तावेजों को a.pdf फ़ाइल में बदलें।
	डेटाबेस मैनेजर के रूप में एमएस-एक्सेल का उपयोग करें, गणना करने वाले एप्लिकेशन के रूप में एक्सेल करें, बुनियादी गणना लागू करें और तकनीक तैयार करें।

<p>(एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0241, एमईपी/एन1201, एमईपी/एन0216)</p>	<p>लक्ष्य या संख्या संचालित के आधार पर रिपोर्ट का संपादन, प्रारूप और संकलन, और एक्सेल शीट की पासवर्ड सुरक्षा जैसे कुछ आदेश लागू करें।</p> <p>प्रस्तुति प्रबंधक के रूप में MS-PowerPoint का उपयोग करें और स्लाइड का उपयोग करके व्यावसायिक विचार प्रस्तुत करें।</p> <p>प्रेजेंटेशन बनाएं, प्रेजेंटेशन को एडिट और फॉर्मेट करें और प्रेजेंटेशन द्वारा कॉर्पोरेट बिजनेस का संक्षिप्त विवरण तैयार करें।</p>
<p>3. मौखिक, लिखित और दृश्य संचार में क्षमता प्रदर्शित करें। (एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202, एमईपी/एन0216)</p>	<p>स्वयं के बारे में, करियर की आकांक्षाओं और किसी दिए गए विषय पर बोलने का प्रदर्शन करें।</p> <p>मौके पर बोलते हुए क्षमता का प्रदर्शन करें - एकसटेम्पोर, सिर्फ एक मिनट, रोल-प्ले और डायलॉग डिलीवरी।</p> <p>समूह चर्चा और रोल-प्ले का प्रदर्शन करें।</p> <p>प्रश्न उठाते समय और प्रश्न का उत्तर देते समय अंतःक्षेपों का प्रयोग करें।</p>
<p>4. भारत में OSH विधानों के साथ सुरक्षित कार्य पद्धतियों को लागू करें। (एनओएस: एमईपी/एन9903)</p>	<p>किसी दुर्घटना को होने से रोकने के लिए सामान्य दिशा-निर्देशों की व्याख्या करें - नौकरी के प्रकारों के आधार पर।</p> <p>मानवता का प्रदर्शन करें और सहयोगियों की मदद करें और आपात स्थिति में अपने बारे में सुरक्षा का पालन करें।</p> <p>आपात स्थिति के मामले में कार्यस्थल को खाली करने की प्रक्रिया का प्रदर्शन करें। भूकंप, आग, आतंकवादी हमला, आदि।</p> <p>उदाहरण और केस स्टडी के साथ कामगार मुआवजा अधिनियम और ईएसआई अधिनियम की व्याख्या करें।</p> <p>कारखाना अधिनियम के व्यावहारिक पहलुओं का पालन करें।</p>
<p>5. दस्तावेज़ बनाने और डेटा रिकॉर्ड बनाए रखने के लिए उपयुक्त खोज इंजन ब्राउज़ करें। (एनओएस: एमईपी/एन0216)</p>	<p>मेल खाता खोलना या आउटलुक एक्सप्रेस एमएस आउटलुक का उपयोग करना।</p> <p>ई-मेल भेजना और ई-मेल का जवाब देना।</p> <p>सुरक्षा मुद्दों को सुधारें और पासवर्ड बदलें।</p> <p>ऑनलाइन मार्केटिंग की मूल बातें लागू करें; ई-कॉमर्स और एम-कॉमर्स।</p>

	<p>ऑनलाइन मार्केटिंग रिपोर्ट तैयार करें, फ्रीवेयर का उपयोग करके डेटा को विभिन्न रूपों में परिवर्तित करने के लिए सॉफ्टवेयर का उपयोग करें; स्पाइवेयर, मैलवेयर और इंटरनेट सुरक्षा की अवधारणाओं को लागू करें।</p> <p>रिज्यूमे, परिचयात्मक नोट्स, ई-मेल संचार, बैठकों के लिए अनुरोध और लिखित पावती तैयार करें।</p>
6. कार्यस्थल पर महिलाओं के लिए उचित कॉर्पोरेट दिशानिर्देश लागू करें, कार्य जीवन संतुलन और सोशल मीडिया के लाभों का प्रबंधन करें।	<p>सरकार का वर्णन करें। और कार्यस्थल पर महिलाओं के लिए कॉर्पोरेट दिशानिर्देश।</p> <p>महिलाओं के साथ किए गए सामाजिक और शारीरिक शोषण और उनके कामकाजी माहौल में महिलाओं द्वारा मांगी गई कानूनी रक्षा की व्याख्या करें।</p> <p>कार्य जीवन संतुलन के प्रबंधन की आवश्यकता को प्रोत्साहित करें।</p> <p>व्यक्तिगत रूप से और व्यवसाय में पूर्वक्षण के लिए सोशल मीडिया के उपयोगों की गणना करें।</p>
7. मौखिक, लिखित और दृश्य संचार में क्षमता प्रदर्शित करें। (एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202, एमईपी/एन0216)	<p>प्रदर्शित करें - स्वयं, परिवार, करियर की आकांक्षाओं पर, किसी भी विषय पर।</p> <p>एक चर्चा शुरू करें, एक चर्चा में भाग लें, निष्कर्ष निकालें।</p> <p>रेडियो जॉकी करना, वरिष्ठों का परिचय कराना, व्यावसायिक बातचीत शुरू करना, सेल्स पिचिंग, बिजनेस मीटिंग्स खत्म करना, दूसरों को प्रभावित करने के लिए बॉडी लैंग्वेज, दूसरे की बॉडी लैंग्वेज पढ़ना।</p>
8. भारतीय परिदृश्य के अनुसार आर्थिक संदर्भ में वैचारिक कौशल और मात्रात्मक कौशल को पहचानें और चुनें।	<p>अर्थशास्त्र की आवश्यकता की व्याख्या करें - वास्तविक जीवन के उदाहरणों से केस स्टडीज।</p> <p>विभिन्न बाजार संरचनाओं और बेरोजगारी, मुद्रास्फीति आदि जैसी सामान्य समस्याओं का प्रदर्शन करें।</p> <p>नियोजित अर्थव्यवस्था का अर्थ समझाइए और भारतीय और चीनी अर्थव्यवस्थाओं की तुलना कीजिए।</p> <p>आर्थिक विकास की व्याख्या कीजिए जिससे एक उद्यमी बनने के लिए लाभ होगा।</p> <p>सबसे कमजोर लोगों के अस्तित्व को सुनिश्चित करने के लिए राष्ट्रीय आर्थिक योजना से जुड़े आधुनिक आर्थिक विचारों की व्याख्या करें।</p>

	<p>अवधारणाओं की समीक्षा- हैप्पी कैपिटलिज्म, ट्रिकल अप थ्योरी, वेल्थ एट द बॉटम ऑफ पिरामिड।</p> <p>व्यवसाय की वृद्धि को न्यायोचित ठहराने और लाभ कमाने के लिए व्यावसायिक विचारों का परीक्षण करना।</p>
9. मान्यता प्राप्त समय प्रबंधन तकनीकों और उद्यमिता की स्थिति की एक श्रृंखला लागू करें।	<p>एक व्यवसाय के लिए आवश्यक समय का मूल्य निर्धारित करें जो समय की पाबंदी, नियमितता और काम के प्रति सकारात्मक दृष्टिकोण की ओर ले जाए।</p> <p>कार्यभार को प्राथमिकता देकर एक कार्यक्रम तैयार करें और लक्ष्यों के लिए योजना बनाएं।</p> <p>परियोजना नियोजन प्रक्रियाओं का प्रदर्शन करें और दूसरों के समय का सम्मान करें।</p>
10. वास्तविक जीवन में विपणन अवधारणाओं को पहचानें और प्रदर्शित करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)	<p>केस स्टडी करके वास्तविक जीवन में मार्केटिंग अवधारणाओं को लागू करें।</p> <p>मार्केटिंग की परिभाषा, मार्केटिंग डोमेन का अवलोकन और नौकरी की संभावनाओं की व्याख्या करें।</p> <p>एक कनिष्ठ विपणन कार्यकारी के KRA का प्रदर्शन करें।</p>
11. बाजार के विभाजन के संबंध में उपभोक्ता व्यवहार की पहचान करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)	<p>भारतीय उपभोक्ताओं के उपश्रेणियों में विभाजन की व्याख्या करें - उच्च वर्ग, मध्यम वर्ग और निम्न वर्ग।</p> <p>केस स्टडी के आधार पर उच्च वर्ग, मध्यम वर्ग और निम्न वर्ग के विशिष्ट खरीद व्यवहार का प्रदर्शन करें।</p> <p>बाजार के विभिन्न विभाजनों की व्याख्या कीजिए।</p>
12. विभिन्न विपणन अवधारणा को पहचानें और वर्गीकृत करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)	<p>उपलब्ध चैनलों के प्रकारों की व्याख्या करें - उनके उद्देश्य और लाभ।</p> <p>मार्केटिंग के विभिन्न चैनलों का निर्धारण करें और मार्केटिंग प्रारूप के अनुसार आवेदन करें।</p> <p>फुटकर बिक्री का अर्थ स्पष्ट कीजिए।</p> <p>भारत में खुदरा बिक्री प्रारूपों के प्रकार प्रदर्शित करें।</p>

<p>13. उद्योग के विकास की पूर्वक्षण के लिए क्षेत्र अभिविन्यास और इसके महत्व का विश्लेषण करें। (एनओएस: एमईपी/एन9996)</p>	<p>फील्ड ओरिएंटेशन और फील्ड ओरिएंटेशन करने के उद्देश्यों की व्याख्या करें।</p>
	<p>एक संभावना पाइपलाइन बनाएँ; संभावनाओं और कोल्ड कॉलिंग से संपर्क करने की प्रक्रिया की व्याख्या करें।</p>
	<p>एक संभावित ग्राहक/ग्राहक का अभिवादन प्रदर्शित करें, एक संभावना से अपना परिचय दें और एक संभावना को समझाने के लिए महत्वपूर्ण वस्तुओं को साथ रखें।</p>
	<p>किसी उत्पाद/सेवा को खरीदने के लिए मनाने के लिए किसी से मिलने से पहले आत्म-अभिविन्यास करें।</p>
<p>14. बिक्री बल के आयोजन, स्टाफिंग और प्रशिक्षण के लिए योजनाओं की गणना करें। (एनओएस: एमईपी/एन0706, एमईपी/एन2603)</p>	<p>बिक्री के अर्थ, महत्व, प्रासंगिकता और दायरे को प्रदर्शित करें।</p>
	<p>बिक्री प्रक्रिया के चरणों की व्याख्या करें और आपत्तियों को संभालें।</p>
	<p>उत्पाद/सेवा पर बिक्री पिच तैयार करें और पिच वितरित करें।</p>
<p>15. प्रदर्शन क्षमता अप्रभावी बातचीत बातचीत कौशल को लागू करना।</p>	<p>संभावित/ग्राहक को उत्पाद/सेवा का परिचय दें।</p>
	<p>संभावना / ग्राहक को बातचीत की शर्तों पर लाने के लिए विभिन्न बातचीत प्रक्रिया का प्रदर्शन करें।</p>
<p>16. पूर्व तैयारी करके टेली-कॉलिंग की प्रक्रिया को लागू करें।</p>	<p>व्यक्तिगत बिक्री के अर्थ, उपयोगिता, प्रक्रिया और लाभों की व्याख्या करें।</p>
	<p>व्यक्तिगत बिक्री के प्रकार प्रदर्शित करें- मैन्युअल, टेली-कॉलिंग और इंटरनेट आधारित बिक्री।</p>
	<p>फोन पर संभावनाओं का अभिवादन करें।</p>
	<p>उत्पाद/सेवा के लिए संभावना के मन में जिज्ञासा पैदा करें।</p>
	<p>टेली-कॉलर के सामने आने वाली चुनौतियों का प्रदर्शन करना और ऐसी चुनौतियों से पार पाना।</p>
	<p>विभिन्न प्रकार के प्रचार की व्याख्या करें - एटीएल (रेखा के ऊपर), बीटीएल (रेखा के नीचे) - अर्थ और निहितार्थ।</p>

17. प्रचार रणनीति की योजना बनाएं और उपयुक्त विधि के साथ लागू करें।	स्थिति के अनुसार एटीएल और बीटीएल की प्रक्रिया को लागू करें और खुदरा विक्रेताओं, डीलरों और थोक विक्रेताओं के साथ बीटीएल का उपयोग करें।
	पीओपी (प्वाइंट-ऑफ-परचेज) का अर्थ और महत्व समझाएं।
18. प्रचार प्रदर्शन और विज्ञापन के निर्माण के लिए बुनियादी डिजाइन, सिद्धांतों और सिद्धांतों को लागू करें।	प्रदर्शन के सिद्धांतों और तत्वों की व्याख्या करें।
	प्रदर्शन के लिए प्रॉप्स की योजना, डिजाइन और निर्माण।
	खुदरा उद्योग में डिजाइन विकसित करना और विजुअल मर्चेन्डाइजिंग डिस्प्ले स्थापित करना।
19. विपणन प्रबंधन के संबंध में अनुसंधान पद्धति के सिद्धांत को पहचानें, चुनें और लागू करें।	बाजार अनुसंधान की व्याख्या करें - अर्थ और महत्व, अनुसंधान के प्रकार - प्राथमिक और माध्यमिक।
	प्रतिक्रिया दृष्टिकोण का अर्थ, प्रतिक्रिया दृष्टिकोण का महत्व, प्रतिवादी से संपर्क करना, प्रतिवादी के साथ तालमेल बनाना और उनकी प्रतिक्रियाओं को नोट करना स्पष्ट करें।
	मार्केट रिसर्च रिपोर्ट तैयार करें और रिपोर्ट लिखने का महत्व।
	रिपोर्ट तैयार करें- समस्या की व्याख्या करना और समस्या के प्रति दृष्टिकोण।
	डेटा संग्रह के लिए उपयोग की जाने वाली कार्यप्रणाली की व्याख्या करें।
	डेटा व्याख्या, अनुशासन और सुझाव प्रदर्शित करें।
20. सफल ग्राहक संबंध प्रबंधन के लिए प्रमुख कारकों का विश्लेषण करें और विपणन नैतिकता का पालन करें।	ग्राहक संबंध और व्यावसायिक उद्देश्य प्रदर्शित करें।
	संबंध निर्माण का विकास करना और संगठन को इसके लाभों की व्याख्या करना।
	ग्राहकों से शिकायतें दर्ज करें, उन्हें दर्ज करें और वरिष्ठ प्रबंधन को रिपोर्ट करें और सुनिश्चित करें कि ग्राहक की समस्या का समाधान हो।

पाठ्यक्रम - विपणन कार्यकारी			
अवधि	संदर्भ सीखने का परिणाम	व्यावसायिक कौशल (व्यापार व्यावहारिक) सांकेतिक घंटों के साथ	पेशेवर ज्ञान (व्यापार सिद्धांत)
व्यावसायिक कौशल 84 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 24 घंटे	आधिकारिक कार्यों को करने के लिए अंग्रेजी भाषा पर संचार और लिखित कौशल का प्रदर्शन। (मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202)	<ol style="list-style-type: none"> छात्र के उद्देश्यों और पाठ्यक्रम के उद्देश्यों से कार्यक्रम की अपेक्षाओं की ओर उन्मुखीकरण। (02 घंटे) सीखने के परिणाम, प्रोग्राम/कोर्स ब्रेकअप के साथ आगे का रास्ता। (02 घंटे) नौकरी के अवसरों को अध्ययन के कार्यक्रम से जोड़ना। (03 घंटे) तनाव और उच्चारण, उच्चारण चिह्नों का उच्चारण मोड। (03 घंटे) एक विशेष स्वर का उपयोग करके इंटोनेशन। (03 घंटे) श्रव्य-दृश्य साधनों का उपयोग करते हुए शब्द और भाषण का प्रयोग। (03 घंटे) 	कार्यक्रम का सामान्य परिचय। अभिविन्यास टीपी स्वर और व्यंजन, शब्द निर्माण और उच्चारण। (06 घंटे)
		<ol style="list-style-type: none"> वाक्यों का परिवर्तन। (08 घंटे) तुलना के विशेषण। (04 घंटे) 	कार्यात्मक व्याकरण, व्याकरणिक रूप से सही कथन विकसित करना- लिखित और मौखिक।

		<p>9. आवाज परिवर्तन, कथन, काल परिवर्तन, वर्तनी और शब्दावली विकास। (08 घंटे)</p> <p>10. तैयारी, समाचार रिपोर्ट, प्राथमिक कार्यालय रिपोर्ट / ज्ञापन / नोटिस के साथ सरल अंग्रेजी पढ़ना। (08 घंटे)</p> <p>11. वर्तमान समाचार पढ़ना और राय देना या समूह चर्चा में शामिल होना। (08 घंटे)</p> <p>12. सरल वाक्यों का निर्माण। (08 घंटे)</p> <p>13. समाचार रिपोर्ट, पैराग्राफ तैयार करना; फॉर्म भरना, लिफाफे को संबोधित करना, पत्रों का लेआउट। (08 घंटे)</p> <p>14. लेखन अनुरोध। (08 घंटे)</p> <p>15. प्रश्नों के उत्तर - लिखित और ईमेल पर, आवेदन पत्र, नियुक्ति पत्र, कार्यालय अधिसूचनाएं, नौकरी के आदेश, सरल समझ। (08 घंटे)</p>	<p>पढ़ना - उद्देश्य, स्किमिंग सबसे अच्छा हिस्सा लेता है, ध्यान से पढ़ने को स्कैन करता है, सापेक्ष शब्दों, पाठ संरचनाओं को पहचानता है,</p> <p>लेखन - लिखित ग्रंथों में विचारों को कैसे रखा जाए, त्रुटियों को कम करना, त्रुटियों के लिए क्रॉस-चेकिंग, रिपोर्ट दाखिल करना।</p> <p>(18 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 84 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 24 घंटे</p>	<p>एक व्यक्तिगत अनौपचारिक या आधिकारिक पत्र उत्पन्न करें; एमएस ऑफिस अनुप्रयोगों का अनुपालन करते हुए उपयुक्त संरचना की</p>	<p>16. कंप्यूटर - इसका उपयोग और अनुप्रयोग। (01 घंटा)</p> <p>17. सीपीयू टावर में कीबोर्ड, माउस, मॉनिटर और प्रिंटर पोर्ट को एक साथ रखकर प्रदर्शित करें। (01 घंटा)</p>	<p>कंप्यूटर अवलोकन ऑफिस एप्लीकेशन- एमएस वर्ड कार्यालय अनुप्रयोग - एमएस एक्सेल कार्यालय अनुप्रयोग - एमएस पावरपॉइंट। बुनियादी इंटरनेट अनुप्रयोग।</p>

<p>स्प्रेडशीट और प्रस्तुतीकरण तैयार करना।</p> <p>(मैपड एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0241, एमईपी/एन1201, एमईपी/एन0216)</p>	<p>18. कंप्यूटर को इनपुट और आउटपुट डिवाइस के रूप में उपयोग करें। (01 घंटा)</p> <p>19. स्मृति के प्रकारों की पहचान करें जैसे। हार्ड डिस्क, सीडी, पेन ड्राइव, बाहरी हार्ड डिस्क। (01 घंटा)</p> <p>म एस वर्ड -</p> <p>20. शुरू करना; (01 घंटा)</p> <p>21. सामग्री कैसे टाइप करें, प्रारूपित करें, संपादित करें। (10 घंटे)</p> <p>22. मेल मर्ज कैसे करे। (01 घंटा)</p> <p>23. पीडीएफ में कैसे कन्वर्ट करें। (01 घंटा)</p> <p>24. मुद्रण प्रदर्शित करें; परियोजना / व्यवसाय रिपोर्ट का संकलन। (01 घंटा)</p> <p>25. दस्तावेजों की पासवर्ड सुरक्षा। (02 घंटे)</p> <p>एमएस एक्सेल -</p> <p>26. आरंभ करना। (01 घंटा)</p> <p>27. एक्सेल एक डेटाबेस मैनेजर के रूप में। (05 घंटे)</p> <p>28. एक गणना अनुप्रयोग के रूप में एक्सेल। (10 घंटे)</p> <p>29. कुछ बुनियादी गणना और सूत्रीकरण तकनीक। (10 घंटे)</p> <p>30. संपादन और प्रारूप प्रदर्शित करें। (03 घंटे)</p>	<p>(24 घंटे)</p>
---	---	------------------

		<p>31. एक्सेल शीट की पासवर्ड सुरक्षा। (02 घंटे) एमएस पावरपॉइंट</p> <p>32. शुरू करना। (01 घंटा)</p> <p>33. एक प्रस्तुति प्रबंधक के रूप में PowerPoint। (01 घंटा)</p> <p>34. एक स्लाइड सिस्टम का उपयोग करके व्यावसायिक विचारों को प्रस्तुत करना, प्रस्तुतीकरण बनाना, एक प्रस्तुति को संपादित करना और प्रारूपित करना प्रदर्शित करना; कॉर्पोरेट / व्यावसायिक संक्षिप्त पर वास्तविक जीवन प्रस्तुतियाँ। (16 घंटे)</p> <p>35. प्रस्तुति शैली और प्रकार। (05 घंटे)</p> <p>36. पुस्तक प्रस्तुतियाँ, फिल्म प्रस्तुतियाँ, कॉर्पोरेट प्रस्तुतियाँ। (04 घंटे)</p> <p>37. इंटरनेट के बारे में बताएं, ब्राउज़र क्या हैं और ब्राउज़िंग प्रदर्शित करें। (04 घंटे)</p> <p>38. खोज इंजन पर खोज का प्रदर्शन करें। (01 घंटा)</p> <p>39. इंटरनेट से कॉपी किए गए डेटा के साथ एक दस्तावेज़ बनाने का प्रदर्शन करें। (01 घंटा)</p>	
--	--	--	--

<p>व्यावसायिक कौशल 56 घंटे;</p>	<p>मौखिक, लिखित और दृश्य संचार में क्षमता प्रदर्शित करें।</p>	<p>40. प्रदर्शित करें - स्वयं, परिवार, करियर की आकांक्षाओं पर, किसी भी विषय पर। (16 घंटे)</p>	<p>बोलना - अपने आप को मौखिक रूप से कैसे व्यक्त करें, उन्नति के किसी भी क्षेत्र में अच्छे बोले गए संचार का महत्व</p>
<p>व्यावसायिक ज्ञान 16 घंटे</p>	<p>(मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202, एमईपी/एन0216)</p>	<p>41. रेडियो जॉकी करना, वरिष्ठों का परिचय कराना, व्यावसायिक बातचीत शुरू करना, सेल्स पिचिंग, बिजनेस मीटिंग्स खत्म करना, दूसरों को प्रभावित करने के लिए बॉडी लैंग्वेज, दूसरे की बॉडी लैंग्वेज पढ़ना। (14 घंटे)</p> <p>42. मौके पर बोलना प्रदर्शित करें, बस एक मिनट, फ्लिप-बैक; भूमिका निभाना, संवाद, समूह चर्चा, आपत्ति, एक प्रश्न उठाना, एक प्रश्न का उत्तर देना। (16 घंटे)</p> <p>एक समूह में चर्चा</p> <p>43. एक चर्चा शुरू करें, एक चर्चा में भाग लें, निष्कर्ष निकालें। (05 घंटे)</p> <p>साक्षात्कार तकनीक</p> <p>44. क्या और कैसे जवाब देना है, क्या जवाब नहीं देना है, वेतन वार्ता; सुनने के कौशल - ध्यान की अवधि, जानकारी को कम करना; सुनने में बाधाएं - शोर (बेकार जानकारी)। (05 घंटे)</p>	<p>व्यापार संचार - मौखिक (16 घंटे)</p>



<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>भारत में OSH विधानों के साथ सुरक्षित कार्य पद्धतियों को लागू करें।</p> <p>(मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन9903)</p>	<p>45. किसी दुर्घटना को होने से कैसे रोका जाए, इसके सामान्य दिशा-निर्देशों की व्याख्या करें - कार्य के प्रकारों के आधार पर। (05 घंटे)</p> <p>46. मानवता और सहयोगियों की मदद करने के बारे में सूचित करें कि आपात स्थिति में खुद को कैसे रोका जाए। (05 घंटे)</p> <p>47. व्यावहारिक उदाहरणों के साथ प्रदर्शित करें- आपात स्थिति में कैसे और कब खाली करना है - भूकंप, आग, आतंकी हमला, आदि; ऑफिस स्पेस को कैसे डिजाइन किया जाना चाहिए - वर्कप्लेस एर्गोनॉमिक्स; प्राथमिक उपचार, अग्निशामक यंत्र और आपातकालीन नंबर की आवश्यकता है। (08 घंटे)</p> <p>48. कारखाना अधिनियम के व्यावहारिक पहलू। (05 घंटे)</p> <p>49. कामगार मुआवजा अधिनियम और ईएसआई अधिनियम की व्याख्या करने के लिए केस स्टडी का संचालन करें। (05 घंटे)</p>	<p>दुर्घटना निवारण तकनीक, भारत में व्यावसायिक सुरक्षा और स्वास्थ्य कानून (08 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 56 घंटे;</p>	<p>दस्तावेज़ बनाने और डेटा रिकॉर्ड बनाए रखने के लिए उपयुक्त</p>	<p>50. मेल खाता खोलने का प्रदर्शन करें या आउटलुक एक्सप्रेस</p>	<p>उन्नत इंटरनेट अनुप्रयोग</p>

<p>व्यावसायिक ज्ञान 16 घंटे</p>	<p>खोज इंजन ब्राउज़ करें। (मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन0216)</p>	<p>एमएस आउटलुक का उपयोग करें। (04 घंटे)</p> <p>51. मेल भेजना, मेल का जवाब देना। (08 घंटे)</p> <p>52. सुरक्षा मुद्दे और पासवर्ड। (04 घंटे)</p> <p>53. ऑनलाइन मार्केटिंग मूल बातें; ई-कॉमर्स और एम-कॉमर्स। (12 घंटे)</p> <p>54. वित्तीय साधनों का परिचय। ऑनलाइन मार्केटिंग रिपोर्ट। (06 घंटे)</p> <p>55. डेटा को विभिन्न रूपों में फ्रीवेयर में बदलने के लिए सॉफ्टवेयर; स्पाइवेयर, मैलवेयर और इंटरनेट सुरक्षा की अवधारणा। (10 घंटे)</p> <p>56. बिल्डिंग, परिचयात्मक नोट्स, ई-मेल संचार, बैठकों के लिए अनुरोध और लिखित पावती फिर से शुरू करें। (12 घंटे)</p>	<p>व्यावसायिक अनुप्रयोग और आईटी</p> <p>व्यापार संचार- लिखित संगरोध की अवधारणा। (16 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>कार्यस्थल पर महिलाओं के लिए उचित कॉर्पोरेट दिशानिर्देश लागू करें, कार्य जीवन संतुलन और सोशल मीडिया के लाभों का प्रबंधन करें।</p>	<p>57. कार्य जीवन संतुलन के प्रबंधन के व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें - इसकी आवश्यकता। (04 घंटे)</p> <p>58. सोशल मीडिया की अवधारणा को व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें; सोशल मीडिया का उपयोग -</p>	<p>महिला और व्यावसायिक सुरक्षा; काम और परिवार का प्रबंधन काम पर महिलाओं के लिए सरकार और कॉर्पोरेट दिशानिर्देश क्या हैं।</p> <p>किसी महिला के सामाजिक या शारीरिक शोषण से क्या तात्पर्य है।</p>

		<p>नेटवर्किंग, दोस्त बनाना, व्यावसायिक संभावनाएं। (24 घंटे)</p>	<p>एक महिला द्वारा अपने कामकाजी माहौल में कानूनी बचाव क्या मांगे जाते हैं।</p> <p>ऑनलाइन सोशल मीडिया (08 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>मौखिक, लिखित और दृश्य संचार में क्षमता प्रदर्शित करें।</p> <p>(मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन0243, एमईपी/एन0204, एमईपी/एन1202, एमईपी/एन0216)</p>	<p>59. अभिवादन, शुभकामनाएं, अलविदा कहते हुए व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें; बिजनेस कार्ड का आदान-प्रदान कैसे करें। (10 घंटे)</p> <p>60. वरिष्ठों और कनिष्ठों के साथ बात करके व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें कि कॉर्पोरेट मर्यादा कैसे बनाए रखी जाए। (10 घंटे)</p> <p>61. सोशल/कॉर्पोरेट गेट-टुगेदर में खाने-पीने का प्रदर्शन करें। (04 घंटे)</p> <p>62. लोगों को धन्यवाद देना प्रदर्शित करें। (04 घंटा)</p>	<p>सामाजिक / औपचारिक शिष्टाचार। (8 घंटे)।</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 42 घंटे</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 20 घंटे</p>	<p>भारतीय परिदृश्य के अनुसार आर्थिक संदर्भ में वैचारिक कौशल और मात्रात्मक कौशल को पहचानें और चुनें।</p>	<p>63. अर्थशास्त्र की आवश्यकता को प्रदर्शित करें। (01 घंटे)</p> <p>64. अर्थशास्त्र और केस स्टडी के साथ हमारे जीवन पर इसका प्रभाव। (01 घंटे)</p> <p>65. अर्थशास्त्र और पसंद - केस स्टडी और रोजमर्रा की जिंदगी के उदाहरणों के साथ। (01 घंटे)</p>	<p>अर्थशास्त्र की मूल बातें - सूक्ष्म और स्थूल अर्थशास्त्र का अवलोकन, मांग और आपूर्ति का सिद्धांत, उत्पादन, बाजार, जीडीपी, मुद्रास्फीति, मजदूरी बाजार, रोजगार की मूल अवधारणा</p>

		<p>66. व्यापार में उपयोग की जाने वाली आर्थिक अवधारणाएं - केस स्टडीज के साथ मांग, आपूर्ति, उत्पादन को समझना। (02 घंटे)</p> <p>67. बाजार के प्रकार के आधार पर बाजार में प्रवेश करने के आर्थिक निर्णय - केस स्टडीज एकाधिकार, कुलीनाधिकार, एकाधिकार, पूर्ण प्रतिस्पर्धा के साथ। (04 घंटे)</p> <p>68. कीमतों में वृद्धि - मुद्रास्फीति की मूल अवधारणा का प्रदर्शन करें। (02 घंटे)</p> <p>69. यह प्रदर्शित करें कि कोई व्यक्ति देश के विकास में कैसे योगदान देता है - जीडीपी और जीएनपी की अवधारणाएं। (02 घंटे)</p> <p>70. संगठनात्मक गुणवत्ता को बढ़ाने में व्यक्ति का योगदान। (02 घंटे)</p>	<p>भारतीय अर्थव्यवस्था का परिचय</p> <p>चीनी और भारतीय अर्थव्यवस्था की वृद्धि कैसे भिन्न है।</p> <p>एक उद्यमी के रूप में आर्थिक विकास का ज्ञान आपको किस प्रकार मदद करता है।</p> <p>ग्राहक-आपूर्तिकर्ता संबंधों में गुणवत्ता, गुणवत्ता के लिए संगठनों को डिजाइन करना गुणवत्ता प्राप्त करने के लिए उपयोग किए जाने वाले 8 उपकरण और तकनीकें।</p> <p>गुणवत्ता अवधारणाएं और गुणवत्ता उपकरण</p> <p>हमें एक गुणवत्ता प्रक्रिया की आवश्यकता क्यों है।</p> <p>गुणवत्ता किस प्रकार किसी संगठन की सहायता करती है।</p> <p>किसी संगठन का विजन उसकी गुणवत्ता चेतना से कैसे जुड़ा है।</p> <p>गुणवत्ता चेतना का परिचय। (12 घंटे)</p>
		<p>72. पूंजीवाद के व्यावहारिक उदाहरणों से प्रदर्शित करें कि अमीर के अमीर और गरीब के गरीब होने की अवधारणा समाज को खुशहाल बनाती है। (01 घंटे)</p>	<p>हैप्पी कैपिटलिज्म की अवधारणाएं, ट्रिकल अप थ्योरी, बढ़ती सीमांत उपयोगिता, सबसे कमजोर की उत्तरजीविता</p>

		<p>73. गला काटने की प्रतियोगिता के युग में, केस स्टडीज के साथ प्रदर्शन करें, जहां यह जंगल का कानून है और योग्यतम ही जीवित रहता है। (01 घंटे)</p> <p>74. राष्ट्रीय आर्थिक योजना से जुड़े आधुनिक आर्थिक विचारों का प्रदर्शन सबसे कमजोर लोगों के अस्तित्व को सुनिश्चित करता है। (01 घंटा)</p> <p>75. संगठनों में, प्रक्रियाओं में, वितरण में गुणवत्ता प्रबंधन प्रणाली। (02 घंटे)</p> <p>76. गुणवत्ता प्रबंधन के साथ संगठनात्मक लक्ष्यों का मिलान प्रदर्शित करना; गुणवत्ता और पर्यावरण, गुणवत्ता और कर्मचारी, आईएसओ प्रमाणपत्र और विभिन्न उद्योगों के लिए विभिन्न गुणवत्ता मानक - सीई, आईएसआई, हॉलमार्क, बीआईएस, ऊन चिह्न, आदि (04 घंटे)</p> <p>77. सही समय, अवसर, बाजार की पहचान कैसे करें, इसका प्रदर्शन करें। (02 घंटे)</p> <p>78. एक व्यक्ति के रूप में स्वयं का स्कोट और केस स्टडी के</p>	<p>टीक्यूएम और आईएसओ में अवधारणाएं</p> <p>एक उद्यमी के विस्तृत गुणवत्ता विनिर्देश - व्यवसाय के नेता, विश्लेषणात्मक दिमाग बाजार की प्रतिक्रिया और व्यावसायिक निर्णय; बाजार आसूचना, कारोबारी माहौल और उद्यमिता (08 घंटे)</p>
--	--	---	--

		<p>साथ आपके व्यावसायिक प्रस्ताव। (06 घंटे)</p> <p>79. उदाहरण के साथ उद्यमिता को बढ़ावा देने में सरकार की भूमिका, आर्थिक प्रणाली और इसमें एक उद्यमी की भूमिका, वित्तीय और कानूनी सहायता, ऋण की मांग या वीसी, पीई, बैंकों को वित्त पोषण करना। (06 घंटे)</p> <p>80. उदाहरण के साथ आपके व्यवसाय के लिए कर निहितार्थ प्रदर्शित करें - चुंगी, सरकार की विभिन्न योजनाएं और समर्थन संगठन - डीआईसी, एसआईडीए, एसआईएसआई, एनएसआईसी, एसआईडीओ, राष्ट्रीय अनुसूचित जनजाति वित्त और देव निगम एनसीटीएफडीसी, आदि। (04 घंटे)</p>	
<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>मान्यता प्राप्त समय प्रबंधन तकनीकों और उद्यमिता की स्थिति की एक श्रृंखला लागू करें</p>	<p>81. उदाहरण के साथ एक व्यवसाय के लिए समय का मूल्य, दूसरे के समय का सम्मान कैसे करें, समय प्रबंधन, समय की पाबंदी और नियमितता कैसे काम के प्रति सकारात्मक दृष्टिकोण की ओर ले जाती है। (04 घंटे)</p>	<p>समय प्रबंधन उद्यमिता का परिचय, जो उद्यमी बन सकता है, उद्यमी अपना उद्यम कैसे शुरू कर सकता है? गुणवत्ता मानकों का परिचय (08 घंटे)</p>

		<p>82. अपने दिन की समय-सारणी प्रदर्शित करें और अपने काम को प्राथमिकता दें, अपने लक्ष्यों की योजना कैसे बनाएं, परियोजना नियोजन प्रक्रियाओं के बारे में संक्षेप में बताएं। (04 घंटे)</p> <p>83. उद्यमिता का प्रदर्शन करें - बुनियादी अवधारणाएँ। (02 घंटे)</p> <p>84. उद्यमिता और स्वरोजगार के बीच अंतर. (02 घंटे)</p> <p>85. उदाहरणों के साथ प्रदर्शित करें कि एक उद्यमी किसी देश के आर्थिक विकास और समृद्धि में कैसे योगदान देता है। (04 घंटे)</p> <p>86. उद्यमी गुण जो एक उद्यमी को व्यवसाय प्रबंधक, उद्यमियों, नैतिकता, दृष्टिकोण, मूल्यों और उद्देश्यों से अलग बनाते हैं। (04 घंटे)</p> <p>87. एक सफल उद्यमी बनने के लिए आवश्यक योग्यताएं, सफल उद्यमियों पर केस स्टडीज रचनात्मकता और उद्यमिता; रचनात्मक और नवीन रूप से कैसे सोचें। (04 घंटे)</p>	
--	--	--	--

		88. 5S कॉन्सेप्ट को कैसे और कब लागू किया जाए, इसका प्रदर्शन करें, काइज़न, टीपीएम, एसजीए, क्वालिटी सर्कल, जस्ट इन टाइम, 6 सिग्मा; उद्योग विशेषज्ञों द्वारा व्याख्यान। (04 घंटे)	
व्यावसायिक कौशल 28 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे	वास्तविक जीवन में विपणन अवधारणाओं को पहचानें और प्रदर्शित करें। (मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन9996)	89. प्रदर्शित करें कि हम स्वयं की मार्केटिंग कैसे करते हैं। (02 घंटे) 90. व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें कि हम अपने प्रस्तावों को कैसे बेचते हैं। (02 घंटे) 91. प्रदर्शित करें कि कैसे हम सभी अपने विचारों को अपने माता-पिता, अपने शिक्षकों और अपने दोस्तों के लिए विपणन करते हुए बड़े हुए हैं। (08 घंटे) 92. प्रदर्शित करें कि मार्केटिंग केस स्टडी को कैसे पढ़ा जाए। (02 घंटे) 93. प्रदर्शित करें कि केस स्टडी का विश्लेषण कैसे किया जाता है। (02 घंटे) 94. क्या जवाब तलाशना है, क्या मामलों का कोई सही या गलत जवाब है। (04 घंटे) 95. छात्रों को मार्केटिंग, मार्केटिंग डोमेन का अवलोकन और	रियल लाइफ में मार्केटिंग कॉन्सेप्ट्स:- परिचय; पाठ्यक्रम की समीक्षा पाठ्यक्रम की अपेक्षाएं सामग्री परिचय और कक्षा संसाधन पाठ्यक्रम की शिक्षाशास्त्र: - शिक्षण तंत्र के विभिन्न रूपों का परिचय जिसमें भूमिका-नाटक, विपणन के लिए विशिष्ट केस-स्टडी शामिल होंगे किसी मामले को कैसे पढ़ें और समाधान कैसे तैयार करें विपणन का अवलोकन: विपणन क्या है। भारत में विपणन वातावरण। भारत में मार्केटिंग की बदलती दुनिया। (08 घंटे)

		<p>नौकरी की संभावनाओं को परिभाषित करें। (04 घंटे)</p> <p>96. एक कनिष्ठ विपणन कार्यकारी (नमूना उद्योग - खुदरा, बाजार अनुसंधान, औद्योगिक विपणन) के केआरए को व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें। (04 घंटे)</p>	
<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>बाजार के विभाजन के संबंध में उपभोक्ता व्यवहार की पहचान करें।</p> <p>(मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन9996)</p>	<p>97. उपश्रेणियों में भारतीय उपभोक्ता वर्गों का विभाजन - उच्च वर्ग, मध्यम वर्ग और निम्न वर्ग, उच्च वर्ग, मध्य वर्ग और निम्न वर्ग विशिष्ट खरीद व्यवहार, केस स्टडी। (16 घंटे)</p> <p>98. वन-टू-वन मार्केटिंग - अर्थ, उद्देश्य, उदाहरण, केस स्टडी। (12 घंटे)</p>	<p>भारत में उपभोक्ता व्यवहार और वर्ग / क्रेता व्यवहार</p> <p>बाजार का विभाजन</p> <p>विभाजन का अर्थ, विभाजन के उद्देश्य।</p> <p>विभाजन के प्रकार - जिस तरीके से हम बाजार को विभाजित कर सकते हैं, मास मार्केटिंग - अर्थ, उद्देश्य, उदाहरण, आला।</p> <p>मार्केटिंग - अर्थ, उद्देश्य, उदाहरण। (08 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>विभिन्न विपणन अवधारणाओं को पहचानें और वर्गीकृत करें।</p> <p>(मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन9996)</p>	<p>99. व्यावहारिक प्रदर्शन किस प्रारूप पर कौन सा बाजार सूट करता है, केस स्टडीज। (14 घंटे)</p> <p>100. वितरण के चैनल के लिए डिजिटल मीडिया का अनुप्रयोग (14 घंटे)</p>	<p>संचालन</p> <p>मार्केटिंग चैनल - मतलब, उपलब्ध चैनलों के प्रकार - उनके उद्देश्य और लाभ।</p> <p>किस चैनल को किस मार्केटिंग फॉर्मेट में इस्तेमाल करना है,</p>

			रिटेलिंग - मतलब, भारत में रिटेलिंग फॉर्मेट के प्रकार। (08 घंटे)
व्यावसायिक कौशल 28 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे	उद्योग के विकास की पूर्वक्षण के लिए क्षेत्र अभिविन्यास और इसके महत्व का विश्लेषण करें। (मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन9996)	<p>101. प्रॉस्पेक्ट पाइपलाइन कैसे बनाएं, इस पर व्यावहारिक प्रदर्शन, संभावनाओं से संपर्क करें, कोल्ड कॉलिंग। (04 घंटे)</p> <p>102. एक सम्मान / ग्राहक को बधाई देने के लिए व्यावहारिक प्रदर्शन। (04 घंटे)</p> <p>103. अपने आप को एक संभावना से परिचित कराने के लिए व्यावहारिक प्रदर्शन, आपको तैयारी की आवश्यकता है। (04 घंटे)</p> <p>104. किसी से मिलने से पहले आपको अपने उत्पाद के साथ खुद को कैसे उन्मुख करना चाहिए, इस पर व्यावहारिक प्रदर्शन। (08 घंटे)</p> <p>105. दूसरों को समझाने का प्रयास करने से पहले इस बात का व्यावहारिक प्रदर्शन करें कि आप अपने उत्पाद/सेवा के प्रति कितने आश्वस्त हैं। (08 घंटे)</p>	फील्ड ओरिएंटेशन फील्ड ओरिएंटेशन और फील्ड ओरिएंटेशन करने के उद्देश्य। (08 घंटे)

<p>व्यावसायिक कौशल 56 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 16 घंटे</p>	<p>बिक्री बल के आयोजन, स्टाफिंग और प्रशिक्षण के लिए योजनाओं की गणना करें।</p> <p>(मैण्ड एनओएस: एमईपी/एन0706, एमईपी/एन2603)</p>	<p>106. डिलीवरी सेल्सपर्सन, ऑर्डर-गेटर्स, टेक्निकल सपोर्ट सेल्स पीपल पर रोल-प्ले, पिच देने के लिए अपने उत्पाद / सेवा के लिए सेल्स पिच बनाएं, रोल प्ले बिक्री के हर पहलू को समझने के लिए जैसा कि ऊपर बताया गया है। यह चरण दर चरण किया जाएगा . (28 घंटे)</p> <p>107. व्यक्तिगत बिक्री के प्रकार-मैनुअल, टेली-कॉलिंग और इंटरनेट आधारित बिक्री, रोल प्ले पर व्यावहारिक प्रदर्शन। (28 घंटे)</p>	<p>बिक्री - व्यक्तिगत बिक्री बिक्री का अर्थ, महत्व, प्रासंगिकता और दायरा।</p> <p>बिक्री के प्रकार, बिक्री प्रक्रिया: (संदेह -> पूर्वक्षण -> दृष्टिकोण -> बातचीत -> बंद करें -> आदेश), आपतियां।</p> <p>आपति से निपटने, बिक्री करने वालों के प्रकार - ऑर्डर लेने वाले।</p> <p>अर्थ, उपयोगिता, प्रक्रिया, व्यक्तिगत बिक्री के लाभ। (16 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>प्रदर्शन क्षमता अप्रभावी बातचीत बातचीत कौशल को लागू करना।</p>	<p>108. अपने उत्पाद/सेवा को तत्कालीन संभावित ग्राहक/ग्राहक से परिचित कराने के लिए अपने संगठन का परिचय कैसे दें, इस पर व्यावहारिक प्रदर्शन। (12 घंटे)</p> <p>109. अपने संभावित ग्राहक/ग्राहक को बातचीत की मेज पर कैसे लाया जाए, इस पर व्यावहारिक प्रदर्शन, समझाने की कला का महत्व। यह कैसे करना है यह दिखाने के लिए भूमिका निभाता है। (16 घंटे)</p>	<p>बातचीत</p> <p>बातचीत, बातचीत के प्रकार - प्रत्येक प्रकार के लाभ। (08 घंटे)</p>

<p>व्यावसायिक कौशल 28 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे</p>	<p>पूर्व तैयारी करके टेली-कॉलिंग की प्रक्रिया को लागू करें।</p>	<p>110. फोन पर संभावना का अभिवादन प्रदर्शित करें। (04 घंटे)</p> <p>111. अपने संगठन का परिचय देने के लिए व्यावहारिक प्रदर्शन। (04 घंटे)</p> <p>112. आपके उत्पाद/सेवा के लिए संभावना के मन में जिज्ञासा पैदा करने के लिए व्यावहारिक प्रदर्शन। (04 घंटे)</p> <p>113. बातचीत करने के लिए व्यावहारिक प्रदर्शन, समझाने के लिए, आदेश लेना, इसे बुक करना, इसे संचालन विभाग को भेजना, टेली-कॉलर के सामने आने वाली चुनौतियाँ, (08 घंटे)</p> <p>114. समझाएं कि ऐसी चुनौतियों से कैसे पार पाया जाए, रोल प्ले। (08 घंटे)</p>	<p>टेली बुला</p> <p>टेलीमार्केटिंग का अर्थ, टेलीमार्केटिंग के लाभ, टेलीमार्केटिंग के माध्यम से अपॉइंटमेंट फिक्स करना, टेलीमार्केटिंग में क्लोज कॉल , टेलीमार्केटिंग के दौरान आने वाली चुनौतियां और चुनौतियों से पार पाने की प्रक्रिया। (08 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 70 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 12 घंटे</p>	<p>एक प्रचार रणनीति की योजना बनाएं और उपयुक्त विधि के साथ आवेदन करें।</p>	<p>115. खुदरा विक्रेताओं, डीलरों और थोक विक्रेताओं के साथ बीटीएल का उपयोग करने के तरीके पर व्यावहारिक प्रदर्शन, पीओपी (प्वाइंट-ऑफ-परचेज) - अर्थ और महत्व, मर्केडाइजिंग - अर्थ और महत्व। (28 घंटे)</p> <p>116. डिजिटल प्रचार का अर्थ और प्रकार (14 घंटे)</p>	<p>प्रचार - प्रकार, उपयोगिता, आपके सामान और सेवाओं को बढ़ावा देने के तरीके</p> <p>पदोन्नति का अर्थ.</p> <p>पदोन्नति के प्रकार - एटीएल (ऊपर की रेखा), बीटीएल (रेखा के नीचे) - अर्थ और निहितार्थ, किन स्थितियों में एटीएल और</p>

		117. डिजिटल प्रचार के लिए उपकरण और तकनीक (28 घंटे)	बीटीएल का उपयोग करना है। (12 घंटे)
व्यावसायिक कौशल 28 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे	प्रचार प्रदर्शन और विज्ञापन के निर्माण के लिए बुनियादी डिजाइन, सिद्धांतों और सिद्धांतों को लागू करें।	118. प्रदर्शन के तत्वों द्वारा प्रदर्शित करें। (04 घंटे) 119. उत्पाद प्रस्तुति के उद्देश्य से भाषा का विकास और डिजाइन। (04 घंटे) 120. एक स्टोर आधारित टीम के सदस्य के रूप में प्रॉप्स, रोल-प्ले का डिजाइन और निर्माण। (06 घंटे) 121. खुदरा उद्योग में विजुअल मर्चेंडाइजिंग डिस्प्ले को डिजाइन और स्थापित करना। (04 घंटे) 122. एक दृश्य व्यापारी के रूप में स्व-रोजगार का प्रदर्शन करें। (04 घंटे) 123. प्रदर्शन - छात्रों को खुदरा सेटअप में उत्पादों / ब्रांडों की व्यवस्था करने की आवश्यकता होती है। (06 घंटे)	दृश्य बिक्री विजुअल मर्चेंडाइजिंग के डिजाइन, सिद्धांत और सिद्धांत। (08 घंटे)
व्यावसायिक कौशल 28 घंटे; व्यावसायिक ज्ञान 08 घंटे	विपणन प्रबंधन के संबंध में अनुसंधान पद्धति के सिद्धांत को पहचानें, चुनें और लागू करें।	124. सही सवाल पूछने की कला। (04 घंटे) 125. उनके उत्तरों को रिकॉर्ड करना, उनका मिलान करना, उन्हें संगठन में वरिष्ठों को संप्रेषित करना (लिखित और मौखिक दोनों तरह से पढ़ाया	अनुसंधान - अर्थ और महत्व। अनुसंधान के प्रकार - प्राथमिक और माध्यमिक, संरचित और असंरचित प्रश्न पूछने का दृष्टिकोण, प्रतिक्रिया दृष्टिकोण का अर्थ।

		<p>जाएगा), रोल प्ले प्रदर्शित करना। (08 घंटे)</p> <p>126. रिपोर्ट प्रदर्शित करें - अर्थ, रिपोर्ट लिखने का महत्व, रिपोर्ट में समावेशन - समस्या को परिभाषित करना, समस्या के प्रति दृष्टिकोण। (08 घंटे)</p> <p>127. प्रदर्शन पद्धति: डेटा संग्रह विधि (ओं), डेटा व्याख्या, सिफारिशें और सुझाव, छात्रों के लिए एक अभ्यास के रूप में तैयार की जाने वाली नमूना रिपोर्ट। (08 घंटे)</p>	<p>प्रतिक्रिया दृष्टिकोण का महत्व, इसे कैसे करें - प्रतिवादी से संपर्क करें, प्रतिवादी के साथ तालमेल बनाना।</p> <p>फीडबैक दृष्टिकोण / मार्केट इंटेलिजेंस।</p> <p>रिपोर्ट बनाना</p> <p>जालसाजी और दोहरापन। (08 घंटे)</p>
<p>व्यावसायिक कौशल 56 घंटे;</p> <p>व्यावसायिक ज्ञान 16 घंटे</p>	<p>सफल ग्राहक संबंध प्रबंधन के लिए प्रमुख कारकों का विश्लेषण करें और विपणन नैतिकता का पालन करें।</p>	<p>128. ग्राहक संबंध और व्यावसायिक उद्देश्य। (04 घंटे)</p> <p>129. संबंधों के निर्माण का प्रदर्शन, संगठन को लाभ, लेन-देन की बिक्री बनाम। रिश्ते की बिक्री। (04 घंटे)</p> <p>130. यह सुनिश्चित करने के लिए प्रदर्शित करें कि प्रत्येक बिक्री एक लेन-देन की बिक्री में समाप्त नहीं होती है। (04 घंटे)</p> <p>131. ग्राहकों से शिकायतें दर्ज करें, उन्हें दर्ज करें और वरिष्ठ प्रबंधन को रिपोर्ट करें। (08 घंटे)</p>	<p>संबंध बनाना</p> <p>विपणन नैतिकता (16 घंटे)</p>

		<p>132. यह सुनिश्चित करना कि ग्राहक की समस्या का समाधान हो गया है, संगठन द्वारा निर्धारित समय-सीमा का पालन करते हुए, शिकायतों से निपटने के लिए संगठन के दर्शन को समझना। (08 घंटे)</p> <p>133. व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें कि क्या बेचना है और क्या नहीं बेचना है। (04 घंटे)</p> <p>134. अपने ग्राहकों के साथ अपने संचार को पारदर्शी कैसे रखें, इसे व्यावहारिक उदाहरणों द्वारा प्रदर्शित करें। (08 घंटे)</p> <p>135. गलत संचार के लिए कानूनी ढांचे का प्रदर्शन। (08 घंटे)</p> <p>136. ट्राई, एसीआई, आईएनएस, सेबी के बारे में बुनियादी जानकारी (व्यवसायों को नियंत्रित करने वाले विभिन्न उद्योग निकाय के अवलोकन के रूप में)। (08 घंटे)</p>	
संशोधन और परीक्षा			

मूल कौशल के लिए पाठ्यक्रम

1. रोजगार योग्यता कौशल (सभी सीटीएस ट्रेडों के लिए सामान्य) (120 घंटे)

सीखने के परिणाम, मूल्यांकन मानदंड, पाठ्यक्रम और मुख्य कौशल विषयों की टूल सूची जो ट्रेडों के एक समूह के लिए सामान्य है, www.bharatskills.gov.in / dgt.gov.in पर अलग से उपलब्ध कराई गई है।

उपकरण और उपकरण की सूची			
विपणन कार्यकारी (24 उम्मीदवारों के बैच के लिए)			
क्रमांक	उपकरण और उपकरण का नाम	विनिर्देश	मात्रा
क. भाषा प्रयोगशाला/कक्षा कक्ष के लिए उपकरण/फर्नीचर			
1.	भाषण अंगों के क्रॉस-सेक्शनल दृश्य के साथ मानव खोपड़ी (उसी का चित्रमय प्रतिनिधित्व भी एक विकल्प के रूप में स्वीकार किया जाता है)		1 नं
2.	नवीनतम एलसीडी प्रोजेक्टर		1 नं
3.	सफेद परदा		1 नं
4.	लेखन समर्थन के साथ कक्षा की कुर्सियाँ		25(24+1) संख्या
5.	प्रशिक्षक की मेज		1 नं
6.	प्रशिक्षक की कुर्सी		1 नं
7.	भंडारण कैबिनेट		1 नं
8.	बुक शेल्फ		1 नं
9.	एयर कंडीशनर	1.5 टन	2 संख्या
10.	स्मार्ट बोर्ड		1
11.	प्रशिक्षक के लिए माइक और स्पीकर		1 संख्या
बी. आईटी लैब/वर्कशॉप के लिए उपकरण/फर्नीचर			
12.	डेस्कटॉप कंप्यूटर	CPU: 32/64 बिट i3/i5/i7 या नवीनतम प्रोसेसर, गति: 3 GHz या उच्चतर। 512GB SSD, RAM: - 4 GB DDR-III या उच्चतर, वाई-फाई सक्षम। नेटवर्क कार्ड: एकीकृत गीगाबिट ईथरनेट, यूएसबी माउस, यूएसबी कीबोर्ड और मॉनिटर (न्यूनतम 17 इंच), लाइसेंस प्राप्त ऑपरेटिंग सिस्टम और व्यापार से संबंधित सॉफ्टवेयर के साथ संगत एंटीवायरस के साथ।	12+1 संख्या



13.	प्रिंटर बहु-कार्यात्मक और मेज़		1 नंबर प्रत्येक
14.	एमएस ऑफिस (एमएस वर्ड, एमएस पावरपॉइंट, एमएस एक्सेल, एमएस आउटलुक)		12 +1 नंबर
15.	कम्प्युटर की मेज़		12+1 संख्या
16.	स्क्रीन के साथ एलसीडी प्रोजेक्टर	नवीनतम	1 नंबर
17.	फिलप चार्ट, मार्कर		1 नंबर
18.	कुर्सियों		25(24+1) संख्या
19.	प्रशिक्षक की मेज और कुर्सी		1 नंबर प्रत्येक
20.	ब्रॉडबैंड कनेक्टिविटी	न्यूनतम 512 केबीपीएस	1 नंबर
21.	एयर कंडीशनर		जैसी ज़रूरत
22.	एंटी वायरस	नवीनतम संस्करण	12+1

शब्द-संक्षेप

सीटीएस	शिल्पकार प्रशिक्षण योजना
एटीएस	शिक्षुता प्रशिक्षण योजना
सीआईटीएस	शिल्प प्रशिक्षक प्रशिक्षण योजना
डीजीटी	प्रशिक्षण महानिदेशालय
एमएसडीई	कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय
एनटीसी	राष्ट्रीय ट्रेड प्रमाणपत्र
एनएसी	राष्ट्रीय शिक्षुता प्रमाणपत्र
एनसीआईसी	राष्ट्रीय शिल्प प्रशिक्षक प्रमाणपत्र
एलडी	लोकोमोटर विकलांगता
सीपी	मस्तिष्क पक्षाघात
एमडी	एकाधिक विकलांगता
एलवी	कम दृष्टि
एचएच	सुनने में दिक्कत
आईडी	बौद्धिक विकलांग
एलसी	कुष्ठ रोग
एसएलडी	विशिष्ट सीखने की अक्षमता
डीडब्ल्यू	बौनापन
एमआई	मानसिक बीमारी
ए ए	एसिड अटैक
पीडब्ल्यूडी	विकलांग व्यक्ति



Industrial Training Institute

माकेटिं एक्जीकुटिभ

--	--

