

Program: Degree	Part A Intro	Session:
Course Code	Class : B.COM	2023-24
Course Title	Commerce	
Course Type	C3 - COM A	
Pre-requisite (if any)	Business Communication	
Course Learning outcomes (CLO)	Generic Elective for Other Open for all	
	On successful completion the student's will be able to:-	
	1. To understand and demonstrate the basic concept, Importance, process, and Principles of Business Communication.	
	2. To understand and appropriately apply modes of expression, i.e., descriptive, expository, narrative, scientific, and self-expressive, in written, visual, and oral communication. Objective	
	3. To understand and will be able to apply the Trade inquiries orders and their executions.	
	4. To understand banking, insurance, agency and E-correspondence of business .	
	5. To develop the ability to write a business report and give an presentation.	
	6: To develop the ability to research and write a documented paper and/or to give an oral presentation.	
Credit Value	6	
Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks: 35

Part B- Content of the Course

No. of Lectures-	90
Topics	No. of Lectures
Introduction to Communication-Difference between communication & Business Communication, history of communication in india, Business Communication: - Objectives, Importance, Process of Business Communication, Principles of Effective Business Communication, Communication Ethics.	18
Trade inquiries orders and their executions credit and status enquiry complaints and adjustment collection letters sales letters circular letters. Business letter layout	18
Banking correspondence, insurance correspondence agency correspondence, E-correspondence in business.	18
Company secretarial correspondence including agenda minutes , Report Writing: Meaning - Types - Mechanics of Report writing, Content of Report. business report presentations	18
Application letters, preparation of resume, interview- meaning, objective and techniques of various interviews, public speech, essentials of a good speech.	18
Tags: Communication, Business Communication, Trade, Banking, insurance, Report , E-correspondence.	

Part C - Learning Resources Text Books, Reference Books, E-books, etc.

Assigned Readings:

Author	Book Title	Publisher
Payal Mehra	Business Communication	Wiley
Pradhan & Pradhan	Business Communication	Wiley
Manoj Kumar Garg	Business Communication	Wiley
R. Pal	Business Communication	Wiley
Kaul Asha	Business Communication	Wiley
M.K. Sahgal	Business Communication	Wiley
Scott Ober	Business Communication	Wiley
N. Gupta, K. Jain	Business Communication	Wiley

Alternative digital platforms/ web links

<http://www.eshiksha.mp.gov.in>

<http://www.studocu.com/in/document/university-of-madras/business-communication/26134417>

http://www.icsi.edu/media/webmodules/CSEBT/BUSINESS_COMMUNICATION.pdf

http://www.sathyabama.ac.in/sist_coursematerial/uploads/BBA1101.pdf

http://gurukpo.com/Content/BBA/Business_Communication.pdf

Additional equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

Continuous Evaluation Methods:

Internal Marks : 100

University Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE) : 70 Marks

I Assessment : Class Test Assignment/Presentation

University Comprehensive Evaluation (CCE)

II Assessment :

University Exam Section

3.00 Hours

Remarks/ suggestions:


(PROF. PAVAN MISHRA)
Chairman

Central Board of Studies (Commerce)
Department of Higher Education Govt. of M.P.

भाग अ - परिचय	पाठ्यक्रम का कोड	C3-COM J2T
विषय	पाठ्यक्रम का शीर्षक	व्यवसायिक सम्प्रेषण
पाठ्यक्रम का प्रकार	अन्य संकाय के लिए सामान्य वैकल्पिक	
पूर्वापेक्षा (Prerequisite)	अन्य संकायों के लिए वैकल्पिक	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिणतिधियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, छात्र निम्नलिखित में सक्षम होंगे:- 1. व्यापार संचार की मूल अवधारणा, महत्व, प्रक्रिया और सिद्धांतों को समझना और प्रदर्शित करना। 2. लिखित, दृश्य और मौखिक संचार में अभिव्यक्ति के तरीकों को समझने और उचित रूप में लागू करने के लिए, अर्थात् वर्णनात्मक, व्याख्यात्मक, वर्णनात्मक, वैज्ञानिक और आत्म-अभिव्यंजक। उद्देश्य समझना। 3. व्यापार पूछताछ के आदेश और उनके निष्पादन को लागू करने में सक्षम होंगे। 4. व्यवसाय के बैंकिंग, बीमा, एजेंसी और ई-पत्राचार को समझना। 5. बिजनेस रिपोर्ट लिखने और प्रेजेंटेशन देने की क्षमता विकसित करना। 6. एक प्रलेखित पेपर और/या मौखिक प्रस्तुति देने के लिए शोध करने और लिखने की क्षमता विकसित करना।	
क्रेडिट मान	6	
कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु

व्याख्यान की कुल संख्या:-

90

क्र.सं.	विषय	व्याख्यान की संख्या
	संचार का परिचय-संचार और व्यवसायिक संचार के बीच अंतर, भारत में संचार का इतिहास	18
	व्यवसायिक सम्प्रेषण :- उद्देश्य, महत्व, व्यवसायिक सम्प्रेषण की प्रक्रिया, प्रभावशाली व्यवसायिक सम्प्रेषण के सिद्धांत, सम्प्रेषण नैतिकता।	18
	व्यापार पूछताछ, आदेश और उनके निष्पादन, क्रेडिट और स्थिति पूछताछ, शिकायतें और समायोजन, संग्रह पत्र, बिक्री पत्र, परिपत्र पत्र। व्यापार पत्र लेआउट	18
	बैंकिंग पत्राचार, बीमा पत्राचार एजेंसी पत्राचार, व्यवसाय में ई-पत्राचार।	18
	कंपनी सचिवीय पत्राचार- कार्यसूची, मिनट सहित, रिपोर्ट लेखन: अर्थ - प्रकार - रिपोर्ट लेखन की यांत्रिकी, रिपोर्ट की सामग्री। व्यापार रिपोर्ट प्रस्तुतियाँ	18
	आवेदन पत्र, बायोडाटा तैयार करना, साक्षात्कार- अर्थ, विभिन्न साक्षात्कारों के उद्देश्य और तकनीक, सार्वजनिक भाषण, एक अच्छे भाषण के अनिवार्य तत्व।	18
	सार बिंदु (की बर्ड)/टैग: : संचार, व्यवसायिक सम्प्रेषण, व्यापार पूछताछ, आदेश, बैंकिंग, बीमा, ई-पत्राचार, रिपोर्ट लेखन, आवेदन पत्र	

near books:

S.No.	Author	Book title	Publisher
1	डॉ. के. टी. पाण्डेय	व्यवसायिक संचार	माहितीय भवन पब्लिकेशन आगरा
2	जिनकौशल देवेन्द्र डीगगा	व्यवसायिक संचार	VK Global Publications Pvt Ltd
3	डॉ. मिश्र एवं शुक्ल	व्यवसायिक संचरण	SBPD Publishing House
4	Payal Mehra	Business Communication For Managers	Pearson
5	Pradhan & Pradhan	Business Communication	Himalya Publications Nagpur
6	Manoj Kumar Garg	Business Communication	Kitab Mahal Agra
7	R. Pal	Essentials of Business Communication	Sultan Chand & Sons

Digital platforms, web links:

http://www.uprtou.ac.in/other_pdf/M.COM-06.pdf
http://mda.ac.in/UpFiles/UpPdfFiles/2021/Aug/4_08-05-2021_13-49-23_Business%20Communication%20Semester%20I.pdf
<http://www.mdudde.net/books/B%20Com/B.com-I%20Year/bcom-BCC-1st-Business%20Communication.pdf>
https://www.youtube.com/watch?v=f8_0sYrJK8
<https://www.eshiksha.mp.gov.in>
https://sist.sathyabama.ac.in/sist_coursematerial/uploads/SBAA1101.pdf
https://gurukpo.com/Content/BBA/Business_Communication.pdf

भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

विक्रम अंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 70

आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास टेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
अंकन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	70
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	



(PROF. PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies (Commerce)
Department of Higher Education Govt. of M.P.

Part A Introduction			
Program: Degree Course		Level –IIIrd Year	Session: 2023-24
Course Code	V3- COM-TALT		
Course Title	COMPUTER APPLICATIONS IN BUSINESS		
Course Type	Vocational		
Pre-requisite (if any)	No		
Course Learning outcomes (CLO)	After completion of the course, learners will be able to: 1. Explain the basic concepts of computer system; 2. Know about Operating System, Overview of various Computer, & Mobile OS and Applications; 3. Analyze and compare the features of various mobile payment apps; 4. Perform various features of Word processing such as Table, Mail merge, Hyperlink, etc.; 5. Prepare a business presentation on MS PowerPoint; 6. Perform various mathematical, logical, and other functions on a large set of data using MS Excel; 7. Analyze and report accounting data using MS Excel; 8. Demonstrate skill to use RDBMS and MS Access in business processes; 9. Develop macros to streamline the business functions; 10. Explain various functionalities of Accounting Software		
Expected Job Role / career opportunities	Software Developer, Database Administrator, Systems analyst, Computer Network Analyst, Computer Operator, Office Assistant, Data Analyst, Internal Analyst, External analyst, Information Security Analyst, Web developer, Computer Research Scientist etc.		
Credit Value	2 (Theory) + 2 (Practical) = 04		
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures + Practical (in hours per week): L-1 Hr / P-1 Lab Hr (=2 Hrs)			
Total No. of Lectures/ Practical: L-30 / P-30 (60 Hrs)			
Module	Topics	No. of lectures (Total 30)	
I	Word Processing Introduction to word Processing, Word processing concepts, Use of Templates, Working with word document: Editing text, Find and replace text, Formatting, spell check, Autocorrect, Autotext; Bullets and numbering, Tabs, Paragraph Formatting, Indent, Page Formatting, Header and footer, Tables: Inserting, filling and formatting a table; Inserting Pictures and Video; Mail Merge: including linking with Database; Printing documents. Creating Business Documents using the above facilities	8	

II	Preparing Presentations Basics of presentations: Slides, Fonts, Drawing, Editing; Inserting: Tables, Images, texts, Symbols, Media; Design; Transition; Animation; and Slideshow. Creating Business Presentations using above facilities	6
III	<u>Spreadsheet and its Business Applications</u> Spreadsheet concepts , managing worksheets; Formatting, Entering data, Editing, and Printing a worksheet; Handling operators in formula, Project involving multiple spreadsheets, Organizing Charts and graphs. Spreadsheet functions: Mathematical, Statistical, Financial, Logical, Date and Time, Lookup and reference, Database, and Text functions.	8
IV	Creating Business Spreadsheet Creating spreadsheet in the area of: Loan and Lease statement; Ratio Analysis; Payroll statements; Graphical representation of data; Frequency distribution and its statistical parameters; Correlation and Regression. DBMS Software: Environment; Tables; Forms; Queries; Reports; Modules; Applying DBMS in the areas of Accounting; Managing the data records of Employees, Suppliers and Customer	8

	Practical	No. of lectures
	1. Create a document and apply various formatting options. 2. Design greeting cards using word art for various festivals. 3. Create your resume and use page borders and shading. 4. Create a document and insert headers and footers, page titles, etc. 5. Set Margins, Orientation, Size, Columns, Wa Marks, Page Color and Page Borders to create the document. 6. Insert the table into the document. 7. Prepare a mark sheet of your class subjects. 8. Apply Securing Creating, Editing, Saving, Printing 9. Work on the following exercise in the workbook: A. copy an existing sheet B. rename old sheet C. Insert a new sheet in an existing workbook D. Delete the renamed sheet.	30
Project/ Field trip:		

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

1. Dr. S. Sudalaimuthu, Mr. S. Anthony Raj, Computer Application in Business, Himalaya Publishing House Pvt. Ltd
2. Sanjay Saxena, A First Course in Computers, Vikas Publishing House, New Delhi
3. Pradeep K. Sinha and Preeti Sinha, Foundation of Computing, , BPB, Publication.
4. Deepak Bharihoka, Fundaments of Information Technology, Excel Book, New Delhi
5. V. Rajaraman, Introduction to Information Technology, PHI. New Delhi
6. R. Hunt, J. Shelley, Computers and Common sense, Prentice Hall of India New Delhi
7. Leon, M. Leon, Fundamentals of Information Technology, Leon Vikas, (4) Software manuals

Suggested equivalent online courses: e-reading:

<https://www.himpub.com/documents/Chapter1197.pdf>

https://oms.bdu.ac.in/ec/admin/contents/171_16SACAOB2_2020051908432511.pdf

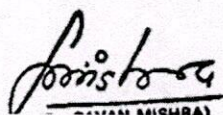
<https://www.scribd.com/document/431064572/Computer-Application-in-Business-NOTES-pdf#>

<https://tnou.ac.in/wp-content/uploads/2021/01/BBA-Computer-Applications.pdf>

<https://qmcmen.com/qmcintra/bba/ANSWER%20KEY/CAB%20%20MAM3H%20key%20BBA.pdf>

[https://www.studocu.com/in/document/bangalore-university/bachelor-of-business-](https://www.studocu.com/in/document/bangalore-university/bachelor-of-business-administration/computer-application-in-business-notes/23728811)

[administration/computer-application-in-business-notes/23728811](https://www.studocu.com/in/document/bangalore-university/bachelor-of-business-administration/computer-application-in-business-notes/23728811)



(PROF. PAVAN MISHRA)

CHAIRMAN

Central Board of Studies (Commerce)

Department of Higher Education Govt. of M.P.

भाग अ - परिचय		
कार्यक्रम:	डिग्री कोर्स	तृतीय वर्ष
		सत्र:2023-24
पाठ्यक्रम का कोड	V3-COM-TALT	
पाठ्यक्रम का शीर्षक	व्यवसायमेंकंप्यूटरअनुप्रयोग	
पाठ्यक्रम का प्रकार :	व्यावसायिक	
पूर्वपेक्षा	नहीं	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	पाठ्यक्रम पूरा होने के बाद, शिक्षार्थी निम्न में सक्षम होंगे:- 1. कंप्यूटर प्रणाली की बुनियादी अवधारणाओं की व्याख्या करें 2. ऑपरेटिंग सिस्टम, विभिन्न कंप्यूटर और मोबाइल ओएस और एप्लिकेशन का अवलोकन 3. विभिन्न मोबाइल भुगतान ऐप्स की विशेषताओं का विश्लेषण और तुलना करें 4. वर्ड प्रोसेसिंग की विभिन्न विशेषताएं जैसे टेबल, मेल मर्ज, हाइपरलिंक इत्यादि निष्पादित करें 5. MS PowerPointपर एक व्यावसायिक प्रस्तुति तैयार करें 6. एमएस एक्सेल का उपयोग करके डेटा के एक बड़े सेट पर विभिन्न गणितीय, तार्किक और अन्य कार्य करना 7. एमएस एक्सेल का उपयोग करके लेखांकन डेटा का विश्लेषण और रिपोर्ट करे 8. व्यावसायिक प्रक्रियाओं में आरडीबीएमएस और एमएस एक्सेस का उपयोग करने के कौशल का प्रदर्शन करें 9. व्यावसायिक कार्यों को सुव्यवस्थित करने के लिए मैक्रोज़ विकसित करे 10. लेखांकन सॉफ्टवेयर की विभिन्न कार्यात्मकताओं की व्याख्या करें	
अपेक्षित रोजगार / करियर के अवसर	सॉफ्टवेयर डेवलपर, डेटाबेस प्रशासक, सिस्टम विश्लेषक, कंप्यूटर नेटवर्क विश्लेषक, कंप्यूटर ऑपरेटर, कार्यालय सहायक, डेटा विश्लेषक, आंतरिक विश्लेषक, बाहरी विश्लेषक, सूचना सुरक्षा विश्लेषक, वेब डेवलपर, कंप्यूटर अनुसंधान वैज्ञानिक आदि।	
क्रेडिट मान	2 (Theory) + 2 (Practical) = 4	
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु		
व्याख्यानों की कुल संख्या + प्रैक्टिकल (प्रति सप्ताह घंटों में): व्याख्यान -2 घंटे / प्रैक्टिकल अवधि -2 घंटे		
व्याख्यान/प्रैक्टिकल की कुल संख्या : L-30hrs/P-30hrs		
मॉड्यूल	विषय	घंटे

I	वर्ड प्रोसेसिंग वर्ड प्रोसेसिंग का परिचय, वर्ड प्रोसेसिंग कॉन्सेप्ट्स, टेम्पलेट का उपयोग, वर्ड डॉक्यूमेंट के साथ काम करना: टेक्स्ट एडिट करना, टेक्स्ट ढूँढना और बदलना, फॉर्मेटिंग, स्पेल चेक, ऑटोकरेक्ट, ऑटोटैबल; बुलेट और नंबरिंग, टैब्स, पैराग्राफ फॉर्मेटिंग, इंडेंट, पेज फॉर्मेटिंग, हेडर और फुटर, टेबल्स: टेबल डालना, भरना और फॉर्मेट करना; चित्र और वीडियो सम्मिलित करना; मेल मर्ज: डाटाबेस के साथ जोड़ने सहित; मुद्रण दस्तावेज़। उपरोक्त सुविधाओं का उपयोग करके व्यावसायिक दस्तावेज़ बनाना	8
II	प्रस्तुतियाँ तैयार करना प्रस्तुतियों की मूल बातें: स्लाइड्स, फ़ॉन्ट्स, आरेखण, संपादन; सम्मिलित करना: तालिकाएँ, चित्र, पाठ, प्रतीक, मीडिया; डिज़ाइन; संक्रमण; एनिमेशन; और स्लाइड शो। उपरोक्त सुविधाओं का उपयोग करके व्यावसायिक प्रस्तुतियाँ बनाना	6
III	स्प्रेडशीट और उसके व्यावसायिक अनुप्रयोग स्प्रेडशीट अवधारणाएँ, कार्यपत्रकों का प्रबंधन; वर्कशीट को फॉर्मेट करना, डेटा दर्ज करना, एडिट करना और प्रिंट करना; फॉर्मूला में ऑपरेटरों को संभालना, कई स्प्रेडशीट वाली परियोजना, चार्ट और ग्राफ़ को व्यवस्थित करना। स्प्रेडशीट कार्य: गणितीय, सांख्यिकीय, वित्तीय, तार्किक, दिनांक और समय, लुक अप और संदर्भ, डेटाबेस और पाठ कार्य	8
IV	बिजनेस स्प्रेडशीट बनाना ऋण और पट्टा विवरण के क्षेत्र में स्प्रेडशीट बनाना; अनुपात विश्लेषण; पेट्रोल स्टेटमेंट; डेटा का चित्रमय प्रतिनिधित्व; आवृत्ति वितरण और इसके सांख्यिकीय पैरामीटर; सहसंबंध और प्रतिगमन। डीबीएमएस सॉफ्टवेयर: पर्यावरण; टेबल्स; रूप; प्रश्न; रिपोर्ट; मॉड्यूल; लेखांकन के क्षेत्रों में डीबीएमएस को लागू करना; कर्मचारियों, आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के डेटा रिकॉर्ड का प्रबंधन करना	8
प्रायोगिक पाठ्यक्रम		30
1. एक दस्तावेज़ बनाएँ और विभिन्न स्वरूपण विकल्प लागू करें। 2. विभिन्न त्योहारों के लिए वर्ड आर्ट का उपयोग करते हुए ग्रीटिंग कार्ड डिज़ाइन करें। 3. अपना बायोडाटा बनाएँ और पृष्ठ सीमाओं और छायांकन का उपयोग करें। 4. एक दस्तावेज़ बनाएँ और शीर्ष लेख और पादलेख, पृष्ठ शीर्षक आदि सम्मिलित करें। 5. दस्तावेज़ बनाने के लिए मार्जिन, ओरिएंटेशन, आकार, कॉलम, वा मार्क, पेज कलर और पेज बॉर्डर सेट करें। 6. दस्तावेज़ में तालिका डालें। 7. अपनी कक्षा के विषयों की एक मार्कशीट तैयार करें। 8. क्रिएटिंग, एडिटिंग, सेविंग, प्रिंटिंग सिक्वोरिंग लागू करें 10. वर्कबुक पर निम्नलिखित अभ्यास पर कार्य करें: ए-किसी मौजूदा पत्रक की प्रतिलिपि बनाएँ बी-पुरानी शीट का नाम बदलें सी- मौजूदा कार्यपुस्तिका में एक नई शीट डालें डी-पुनर्नामित शीट हटाएं। 11. अपने किन्हीं 6 विषयों के लिए 10 विद्यार्थियों की उपस्थिति पत्रक तैयार कीजिए		
Project :		

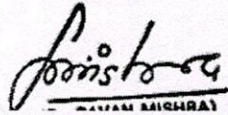
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

1. राजीव खन्ना, कम्प्यूटर एप्लीकेशन, न्यू एज इंटरनेशनल, नई दिल्ली
2. गुप्ता एवं गुप्ता, व्यापार में कम्प्यूटर अनुप्रयोग, श्री महावीर बुक डिपो (पब्लिशर्स)
3. दीपाली जैन, व्यवसाय में कम्प्यूटर अनुप्रयोग साहित्य भवन आगरा,
4. Dr. S. Sudalaimuthu, Mr. S. Anthony Raj, Computer Application in Business, Himalaya Publishing House Pvt. Ltd
5. Sanjay Saxena, A First Course in Computers, Vikas Publishing House, New Delhi
6. Pradeep K. Sinha and Preeti Sinha, Foundation of Computing, , BPB, Publication.
7. Deepak Bharihoka, Fundamentals of Information Technology, Excel Book, New Delhi
8. V. Rajaraman, Introduction to Information Technology, PHI. New Delhi
9. R. Hunt, J. Shelley, Computers and Common sense, Prentice Hall of India New Delhi

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेबलिंग

1. <https://www.youtube.com/watch?v=p2I43PCB4tg>
2. <https://www.gkpad.com/b-com-computer-application-in-business-books/>
3. <https://www.mybigguide.com/2018/07/Computer-Notes-In-Hindi.html>
4. <https://swayam.gov.in>
5. <https://www.youtube.com/watch?v=Y8BfjnRFHMY>
6. <https://www.bbau.ac.in/dept/Law/TM/1.pdf>
7. <https://www.youtube.com/watch?v=9NpHkB8Svys>
8. <https://lawbhoomi.com/ip-issues-and-cyber-law/>



(PROF. PAVAN MISHRA)
CHAIRMAN

Central Board of Studies (Commerce)
Department of Higher Education Govt. of M.P.

Part A- Introduction

Program: Degree		Class: B.A./ B.Sc./ B.Com.	Year - III	Session: 2023-24
Subject- Foundation Course				
1	Course Code	X3-FCAC1T		
2	Course Title	Personality Development and Character Building		
3	Course Type	Ability Enhancement Compulsory Course		
4	Pre-requisite (if any)	Compulsory for all Students		
5	Course Learning outcomes (CLO)	1. Students will acquire the conceptual knowledge of Personality Development. 2. Students will develop insight into character building. 3. Students will be able to become global visionary citizens. 4. Students will be able to understand Indian knowledge tradition. 5. Students will be able to understand the difference between nature, culture and distortion.		
6	Credit Value	2		

Part B- Content of the Course

Total No. of Lectures + Practical (in hours per week): **L-1 Hr / P-1 Lab Hr (=2 Hrs)**

Total No. of Lectures/ Practical: **L-30 /P-0 (30 Hrs)**

Unit	Topics	No. of lectures (Total 30)
1	- Personality development (Physical, mental, intellectual and spiritual development) meaning, concept, factors of personality development. - Character building (personal and national character): Meaning, concept, factors of character and means of character building. - Panchkosha, Annamaya Kosha, Pranamaya Kosha, Manomaya Kosha, Vigyanmaya Kosha and Anandamaya Kosha general introduction meaning purpose and importance. - Benefits of Panchkosh development and means of developing Panchkosh.	06 Theoretical 04 Experiential
2	- Physical and mental development - Meaning, concept of physical and mental development - Ideal daily routine, balanced diet, routine, subtle exercise - Ashtanga Yoga-Yama Niyam, Ishwar Pranidhan, self-study, contentment, patience, virtue, practice of discipline. - Past glory, social and citizenship awareness, universal respect and scientific outlook - Nation, Nationality, Democracy, Independence, Suraj, Vasudhaiva Kutumbakam, Coexistence.	06 Theoretical 04 Experiential

3	• Moral and spiritual development • Interrelationship of Panchkosha and Shatachak. • Ashtanga Yoga, Pranayama, Pratyahara, Dharana, Dhyana, Samadhi. • Continuity of Karmayoga, Bhaktiyoga, Jnanayoga in life according to one's own will • Indian time calculation, practice of Vedic mantras. • Self-respect and contemplation of mother tongue and Indian knowledge tradition. • Biographies of Vedic Rishis, Avatars and Legends. • Practice of service, tolerance, charity, dedication and self-examination.	06 Theoretical 04 Experiential
---	--	---

Part C- Learning Recourses

Text Books, Reference Book, Other resources

Suggested Readings:-

- 1- उच्च शिक्षा भारतीय दृष्टि- श्री अतुल कोठारी
- 2- अदम्य साहस - डॉ.ए.पी.जे. अब्दुल कलाम
- 3- व्यक्ति का विकास - स्वामी विवेकानंद रामकृष्ण मिशन
- 4- आत्मतत्त्व का विस्तार - श्रुतम प्रकाशन जोधपुर
- 5- भारतीय मनोविज्ञान - श्री लज्जाराम तोमर
- 6- उपनिषद विशेषांक - गीता प्रेस गोरखपुर
- 7- भारतीय ज्ञान परम्परा बोध - हिंदी ग्रंथ अकादमी म.प्र.

Suggested digital platforms web links:-

21-04-2023
Prof. H.K. Nagaich

भाग – अ परिचय			
कार्यक्रम–	उपाधि	Class: B.A. / B.Sc./ B.Com.	वर्ष तृतीय वर्ष
			स्त्र 2023–24
विषय– आधार पाठ्यक्रम			
1	पाठ्यक्रम का कोड	X3-FCAC1T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	व्यक्तित्व विकास और चरित्र निर्माण	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार	योग्यता संवर्धन अनिवार्य पाठ्यक्रम	
4	पूर्वापेक्षा	सभी विद्यार्थियों के लिए अनिवार्य	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की उपलब्धियाँ (कोर्स लर्निंग आउटकम)	1. विद्यार्थी व्यक्तित्व विकास का ज्ञान अर्जित करेंगे। 2. विद्यार्थियों चरित्र निर्माण की अर्न्तदृष्ट विकसित करेंगे। 3. विद्यार्थी वैश्विक दृष्टि प्राप्त नागरिक बन सकेंगे। 4. विद्यार्थी भारतीय ज्ञान परम्परा को समझने में सक्षम होंगे। 5. विद्यार्थी प्रकृति, संस्कृति और विकृति के अंतर को समझ सकेंगे।	
6	क्रेडिटमान	2	
भाग ब– पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या– ट्यूटोरियल–प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घण्टे में)			
इकाई	विषय		व्याख्यान की संख्या (30)
1	- व्यक्तित्व विकास (शारीरिक, मानसिक, बौद्धिक और आध्यात्मिक विकास) अर्थ, अवधारणा, व्यक्तित्व विकास के कारक तत्व। - चरित्र निर्माण (व्यक्तिगत एवं राष्ट्रीय चरित्र) अर्थ, अवधारणा, चरित्र के कारक तत्व तथा चरित्र निर्माण के साधन। - पंचकोष, अन्नमय कोष, प्राणमय कोष, मनोमय कोष, विज्ञानमय कोष एवं आनंदमय कोष सामान्य परिचय अर्थ उद्देश एवं महत्व। - पंचकोष विकास के लाभ तथा पंचकोष विकसित करने के साधन।		06 सैद्धांतिक 04 व्यावहारिक
2	- शारीरिक एवं मानसिक विकास - शारीरिक एवं मानसिक विकास के अर्थ, संकल्पना - आदर्श दिनचर्या, संतुलित आहार, ऋतुचर्या, सूक्ष्म व्यायाम - अष्टांग योग–यम नियम, ईश्वर प्राणिधान, स्वाध्याय, संतोष धैर्य, सदाचार, अनुशासन का अभ्यास। - अतीत गौरव, सामाजिक एवं नागरिकता बोध, सर्वपंथ सम्मान एवं वैज्ञानिक दृष्टिकोण - राष्ट्र, राष्ट्रीयता, लोकतंत्र, स्वाधीनता, सुराज, वसुधैव कुटुम्बकम्, सह अस्तित्व।		06 सैद्धांतिक 04 व्यावहारिक

3	● नैतिक और आध्यात्मिक विकास ● पंचकोष और षष्ठक का अन्तर्सम्बन्ध । ● अष्टांग योग, प्राणायाम, प्रत्याहार, धारणा, ध्यान, समाधि । ● कर्मयोग, भक्तियोग, ज्ञानयोग की जीवन में स्वेच्छानुसार निरंतरता ● भारतीय काल गणना, वैदिक मंत्रों का अभ्यास । ● मातृभाषा और भारतीय ज्ञान परम्परा का स्वाभिमान और चिंतन । ● वैदिक ऋषियों, अवतारों और महापुरुषों का जीवन चरित्र पठन । ● सेवा, सहिष्णुता, परोपकार, समर्पण और आत्मपरीक्षण का अभ्यास ।	06 सैद्धांतिक 04 व्यावहारिक
---	---	--------------------------------

भाग स – अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्यपुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें:-

संदर्भ ग्रंथ सूची -

- 1- उच्च शिक्षा भारतीय दृष्टि- श्री अतुल कोठारी
- 2- अदम्य साहस - डॉ.ए.पी.जे. अब्दुल कलाम
- 3- व्यक्ति का विकास - स्वामी विवेकानंद रामकृष्ण मिशन
- 4- आत्मतत्त्व का विस्तार - श्रुतम प्रकाशन जोधपुर
- 5- भारतीय मनोविज्ञान - श्री लज्जाराम तोमर
- 6- उपनिषद विशेषांक - गीता प्रेस गोरखपुर
- 7- भारतीय ज्ञान परम्परा बोध - हिंदी ग्रंथ अकादमी म.प्र.

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफार्म बेव लिंक:

21-04-2023
Prof. H.K. Nagwani

Part A Introduction			
Program: Degree	Class: B.A./B.Sc./B.Com./B.H.Sc./BCA	Year: III Year	Session: 2023-24
Subject: Foundation Course			
1.	Course Code	X3-FCBD1T	
2.	Course Title	Digital Awareness - Cyber Security	
3.	Course Type	Ability Enhancement Compulsory Course	
4.	Pre-requisite (if any)	Compulsory for all Third Year students	
5.	Course Learning outcomes (CLO)	After completing the course, student will be able to : ● Make optimum use of web browsers, search engines and Chatbots ● Creating e-mail account, sending, receiving and managing emails. ● Describe reporting procedure of phishing emails. ● Identify email phishing attack and preventive measures. ● Configure security settings in Mobile Wallets and UPIs. ● Practice safe, legal and ethical means of using Information Technology. ● Practice and use the various online financial and government services of day-to-day use. ● Understand the basic concepts related to E-Commerce and digital payments. ● Discuss cyber security aspects, RBI guidelines and preventive measures against digital payment frauds. ● Explore and learn the online available courses of his/her interest. ● Use the Digilocker and Academic Bank of Credit. ● Describe the concept of Cyber security and issues and challenges associated with it. . ● Explain the process of reporting cyber crime at Cyber crime Police Station/ at online platform. ● Appreciate various privacy and security concerns on online Social media. ● Guide through the reporting procedure of inappropriate content. ● Perform privacy and security settings for popular Social media platforms.	
6.	Credit Value	2	
7.	Total Marks	Max. Marks: 50	Min. Marks:

Part B – Content of the Course		
	Total No. of Lectures 30 (01 hour per week)	
Unit	Topics	No. of Lectures
I	Overview of Computer and Web-technology, Architecture of cyberspace, World wide web, Advent of internet, Internet infrastructure for data transfer and governance, Internet society. Use of Internet: Web browsers, search engines and Chatbots. Difference between Website & Portal, E-mail: Account opening, sending & receiving e-mails, managing Contacts & Folders. Computer Security: Issues & protection, firewall & antivirus, making secure online transactions. Internet safety and digital security. Ethical use of digital resources, Measures of Online Self Protection. Keywords: <i>Browser, Search Engine, Website, Virus, Security, Firewall, Cyber Ethics.</i>	05
II	Digital Payments and e-Commerce: Internet Banking: National Electronic Fund Transfer (NEFT), Real Time Gross Settlement (RTGS), Immediate Payment Service (IMPS) Digital Financial Tools: Understanding OTP [One Time Password], QR [Quick Response] Code, UPI [Unified Payment Interface], AEPS [Aadhaar Enabled Payment System]; USSD [Unstructured Supplementary Service Data], Card [Credit / Debit], eWallet, PoS [Point of Sale] Definition of E-Commerce- Main components of E-Commerce, Elements of E-Commerce security, E-Commerce threats, E-Commerce security best practices, Online Bill Payment. Digital payments related common frauds and preventive measures. RBI guidelines and provisions of Payment Settlement Act, 2007. Keywords: <i>Internet Banking, Digital Financial Tools, eWallet, e-Commerce Security.</i>	07
III	e-Governance Service- Overview of e-Governance Services like Railway Reservation, passport, eHospital; Accessing various e-Governance Services on Mobile Using “UMANG APP”. Exploring services and resources of Government of India Portal (https://www.mygov.in/). Digi-Locker: About digilocker, features and benefits of digilocker, Registering, accessing and getting various certificates and mark sheets on digilocker. Academic Bank of Credit (ABC): About ABC, features and benefits of ABC, Registering, accessing, getting and sharing academic credits. Exploring Online Learning resources: Online learning through SWAYAM Central, (https://swayam.gov.in/) and e-pathshala (https://epathshala.nic.in/). Keywords: <i>Internet Banking, NEFT, RTGS, IMPS, OTP, UPI, QR Code, AEPS, E-Governance, Umang.</i>	06

IV	Introduction to Cyber security- Regulation of cyberspace, Concept of cyber security, Issues and challenges of cyber security. Definition of cyber crimes and offences, Cyber crime targeting computers and mobiles, Cyber crime against women and children, Cyber bullying. Financial frauds, Social engineering attacks, Malware and Ransomware attacks, zero day and zero click attacks. Cyber criminals modus-operandi, Reporting of cyber crimes, Remedial and mitigation measures, Legal perspective of cyber crime, IT Act 2000 and its amendments, Organisations dealing with Cyber crime and Cyber security in India, Case studies. Keywords: Cyber Space, Cyber Security, Cyber Offences, Zero Click Attack, Zero Day Attack, Ransomware, Reporting Cyber Crimes, Cyber Crimes Case Studies.	05
V	Social Media Overview and Security- Introduction to Social Networks, Types of Social media, Social media platforms, Social media monitoring, Hashtag, Viral content, Social media marketing, Social media privacy, Challenges, opportunities and pitfalls in online social network, Security issues related to social media, Flagging and reporting of inappropriate content, Laws regarding posting of inappropriate content, Best practices for the use of Social media, Case studies. Keywords: Social Media Platforms, Hashtagging, Social Media Marketing, flagging of contents in social media.	06
Part C-Learning Resources		
Text Books, Reference Books, Other resources		
Suggested Readings: ● Praveen Kumar Shukla, Surya Prakash Tripathi, Ritendra Goel “Introduction to Information Security and Cyber Laws” Dreamtech Press. ● Vivek Sood, “Cyber law simplified”, Tata McGrawHill, Education (India). ● T. Bradley "Essential Computer Security: Everyone's Guide to Email, Internet, and Wireless Security". ● Cyber Crime Impact in the New Millennium, by R. C Mishra , Auther Press. Edition 2010. ● Cyber Security Understanding Cyber Crimes, Computer Forensics and Legal Perspectives by Sumit Belapure and Nina Godbole, Wiley India Pvt. Ltd. (First Edition, 2011) ● Security in the Digital Age: Social Media Security Threats and Vulnerabilities by Henry A. Oliver, Create Space Independent Publishing Platform. (Pearson , 13th November, 2001) ● Electronic Commerce by Elias M. Awad, Prentice Hall of India Pvt Ltd. ● Cyber Laws: Intellectual Property & E-Commerce Security by Kumar K, Dominant Publishers. ● Network Security Bible, Eric Cole, Ronald Krutz, James W. Conley, 2nd Edition, Wiley India Pvt. Ltd. ● Fundamentals of Network Security by E. Maiwald, McGraw Hill Reference Books: ● M. Stamp, “Information Security: Principles and Practice”, Wiley. ● David J. Loundy, “Computer Crime, Information Warfare, And Economic Espionage”, Carolina Academic Press.		

Suggested equivalent online courses: e-reading:

- <http://egyankosh.ac.in/handle/123456789/9489>
- https://workspace.google.com/intl/en_in/training/
- <https://www.classcentral.com/course/openlearn-science-maths-technology-preparing-your-96104>
- <https://www.udemy.com/course/free-computer-literacy-101-course/>
- <https://www.mygov.in/>
- <https://epathshala.nic.in/>
- <https://www.digilocker.gov.in/>
- <https://www.abc.gov.in/>
- <https://swayam.gov.in/>

PART D: Assessment and Evaluation

Suggested Evaluation Methods:

Maximum Marks: 50

University Exam (UE): 50 Marks

External Assessment:

50 Objective type questions

50 Marks

University Exam (UE):

Time : **01.00 Hours**

Any remarks/suggestions:

भाग अ - परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बी.ए.एससी.बी./कॉम.बी./एससी.एच.बी./बी.सी.ए.	वर्ष:तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: आधार पाठ्यक्रम			
1	पाठ्यक्रम का कोड	X3-FCBD1T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	डिजिटल जागरूकता -साइबर सुरक्षा	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार	योग्यता संवर्धन अनिवार्य पाठ्यक्रम	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	तृतीय वर्ष के सभी विद्यार्थियों के लिए अनिवार्य	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: ● वेब ब्राउज़र, सर्च इंजन और चैटबॉट्स का उपयोग । ● ई-मेल खाता बनाना, ईमेल भेजना, प्राप्त करना और प्रबंधन । ● फिशिंग ईमेल की रिपोर्टिंग की प्रक्रिया का वर्णन । ● ईमेल फिशिंग अटैक और निवारक उपायों की पहचान । ● मोबाइल वॉलेट और UPI में सुरक्षा सेटिंग्स कॉन्फिगर करना । ● सूचना प्रौद्योगिकी का उपयोग करने के सुरक्षित, कानूनी और नैतिक मानकों के साथ प्रयोग । ● दैनिक उपयोग की विभिन्न ऑनलाइन वित्तीय और सरकारी सेवाओं का उपयोग । ● ई-कॉमर्स व डिजिटल भुगतान संबंधी बुनियादी अवधारणाओं की समझ । ● साइबर सुरक्षा पहलुओं, आरबीआई के दिशानिर्देशों और डिजिटल भुगतान में धोखाधड़ी के निवारक उपाय । ● उसकी रुचि के ऑनलाइन उपलब्ध पाठ्यक्रमों को एक्सप्लोर करना । ● डिजिटल और अकादमिक बैंक ऑफ क्रेडिट का उपयोग । ● साइबर सुरक्षा की अवधारणा और इससे जुड़े मुद्दों और चुनौतियां । ● साइबर अपराध पुलिस स्टेशन/ऑनलाइन प्लेटफॉर्म पर साइबर अपराध की रिपोर्ट करने की प्रक्रिया । ● ऑनलाइन सोशल मीडिया पर विभिन्न गोपनीयता और सुरक्षा । ● अनुपयुक्त सामग्री की रिपोर्टिंग प्रक्रिया । ● लोकप्रिय सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म के लिए गोपनीयता और सुरक्षा सेटिंग।	
6	क्रेडिट मान	2	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 50	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक:

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु		
कुल व्याख्यान संख्या- 30 (प्रति सप्ताह 01 घंटा)		
इकाई	विषय	व्याख्यान संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)
I	कंप्यूटर और वेब-प्रौद्योगिकी का अवलोकन, साइबरस्पेस का आर्किटेक्चर, वर्ल्ड वाइड वेब, इंटरनेट का आगमन, डेटा ट्रांसफर और गवर्नेंस के लिए इंटरनेट इंफ्रास्ट्रक्चर, इंटरनेट समाज। इंटरनेट का उपयोग: वेब ब्राउज़र, सर्च इंजन और चैटबॉट्स। वेबसाइट और पोर्टल, ई-मेल के बीच अंतर, ई-मेल खाता खोलना, ई-मेल भेजना और प्राप्त करना, कॉन्टेक्ट्स और फ़ोल्डर का प्रबंधन। कंप्यूटर सुरक्षा: मुद्दे और सुरक्षा, फ़ायरवॉल और एंटीवायरस, सुरक्षित ऑनलाइन लेनदेन करना। इंटरनेट सुरक्षा और डिजिटल सुरक्षा। डिजिटल संसाधनों का नैतिक उपयोग, ऑनलाइन आत्म सुरक्षा के उपाय। Keywords: <i>Browser, Search Engine, Website, Virus, Security, Firewall, Cyber Ethics.</i>	05
II	डिजिटल भुगतान और ई-कॉमर्स: इंटरनेट बैंकिंग: नेशनल इलेक्ट्रॉनिक फंड ट्रांसफर (एनईएफटी), रीयल टाइम ग्रॉस सेटलमेंट (आरटीजीएस), तत्काल भुगतान सेवा (आईएमपीएस) डिजिटल वित्तीय उपकरण: ओटीपी [वन टाइम पासवर्ड], क्यूआर [क्विक रिस्पांस] कोड, यूपीआई [यूनिफाइड पेमेंट इंटरफेस], एईपीएस [आधार सक्षम भुगतान प्रणाली] को समझना; USSD [अनस्ट्रक्चर्ड सप्लीमेंट्री सर्विस डेटा], कार्ड [क्रेडिट/डेबिट], ई-वॉलेट, PoS [प्वाइंट ऑफ सेल] ई-कॉमर्स की परिभाषा- ई-कॉमर्स के मुख्य घटक, ई-कॉमर्स सुरक्षा के तत्व, ई-कॉमर्स सम्बन्धी खतरे, ई-कॉमर्स सुरक्षा सर्वोत्तम प्रथाएं, ऑनलाइन बिल भुगतान। डिजिटल भुगतान से संबंधित आम धोखाधड़ी और निवारक उपाय। आरबीआई के दिशानिर्देश और भुगतान निपटान अधिनियम, 2007 के प्रावधान। Keywords: <i>Inetrnet Banking, Digital Financial Tools, eWallet, e-Commerce Security.</i>	08
III	ई-गवर्नेंस सर्विस- रेलवे आरक्षण, पासपोर्ट, ई-अस्पताल जैसी ई-गवर्नेंस सेवाओं का अवलोकन; "उमंग ऐप" का उपयोग करके मोबाइल पर विभिन्न ई-गवर्नेंस सेवाओं तक पहुंचना। भारत सरकार के पोर्टल (https://www.mygov.in/) की सेवाओं और संसाधनों की खोज करना। डिजी-लॉकर: डिजिलॉकर के बारे में, डिजिलॉकर की विशेषताएं और लाभ, डिजिलॉकर पर विभिन्न प्रमाणपत्रों और मार्कशीट को पंजीकृत करना, एक्सेस करना और प्राप्त करना। अकादमिक बैंक ऑफ क्रेडिट (एबीसी): एबीसी का विवरण, एबीसी की विशेषताएं और लाभ, पंजीकरण, पहुंच, अकादमिक क्रेडिट प्राप्त करना और साझा करना।	06

	ऑनलाइन शिक्षण संसाधनों की खोज: SWAYAM Central (https://swayam.gov.in/) और ई-पाठशाला (https://epathshala.nic.in/) के माध्यम से ऑनलाइन शिक्षण। Keywords: <i>Internet Banking, NEFT, RTGS, IMPS, OTP, UPI, QR Code, AEPS, E-Governance, Umang.</i>	
IV	साइबर सुरक्षा का परिचय- साइबरस्पेस का विनियमन, साइबर सुरक्षा की अवधारणा, साइबर सुरक्षा के मुद्दे और चुनौतियाँ। साइबर अपराध और उल्लंघनों की परिभाषा, कंप्यूटर और मोबाइल को लक्षित साइबर अपराध, महिलाओं और बच्चों के खिलाफ साइबर अपराध, साइबर बुलिंग। वित्तीय धोखाधड़ी, सोशल इंजीनियरिंग हमले, मैलवेयर और रैंसमवेयर हमले, जीरो डे और जीरो क्लिक अटैक। साइबर अपराधियों की कार्यप्रणाली-, साइबर अपराधों की रिपोर्टिंग, उपचारात्मक और शमन उपाय, साइबर अपराध का कानूनी परिप्रेक्ष्य, आईटी अधिनियम 2000 और इसके संशोधन, भारत में साइबर अपराध और साइबर सुरक्षा से निपटने वाले संगठन, केस स्टडी। Keywords: <i>Cyber Space, Cyber Security, Cyber Offences, Zero Click Attack, Zero Day Attack, Ransomware, Reporting Cyber Crimes, Cyber Crimes Case Studies.</i>	05
V	सोशल मीडिया अवलोकन और सुरक्षा- सोशल नेटवर्क का परिचय, सोशल मीडिया के प्रकार, सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म, सोशल मीडिया मॉनिटरिंग, हैशटैग, वायरल कंटेंट, सोशल मीडिया मार्केटिंग, सोशल मीडिया प्राइवसी, ऑनलाइन सोशल नेटवर्क में चुनौतियाँ, अवसर और नुकसान, सोशल मीडिया से संबंधित सुरक्षा मुद्दे, फ्लैगिंग और अनुपयुक्त सामग्री की रिपोर्टिंग, अनुपयुक्त सामग्री पोस्ट करने के संबंध में कानून, सोशल मीडिया के उपयोग के लिए प्रथाएं, केस स्टडी। Keywords: <i>Social Media Platforms, Hashtagging, Social Media Marketing, flagging of contents in social media.</i>	06
भाग स-अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री: Suggested Readings: ● Praveen Kumar Shukla, Surya Prakash Tripathi, Ritendra Goel “Introduction to Information Security and Cyber Laws” Dreamtech Press. ● Vivek Sood, “Cyber law simplified”, Tata McGrawHill, Education (India). ● T. Bradley "Essential Computer Security: Everyone's Guide to Email, Internet, and Wireless Security". ● Cyber Crime Impact in the New Millennium, by R. C Mishra , Auther Press. Edition 2010. ● Cyber Security Understanding Cyber Crimes, Computer Forensics and Legal Perspectives by Sumit Belapure and Nina Godbole, Wiley India Pvt. Ltd. (First Edition, 2011) ● Security in the Digital Age: Social Media Security Threats and Vulnerabilities by Henry A. Oliver, Create Space Independent Publishing Platform. (Pearson , 13th November, 2001) ● Electronic Commerce by Elias M. Awad, Prentice Hall of India Pvt Ltd. ● Cyber Laws: Intellectual Property & E-Commerce Security by Kumar K, Dominant Publishers.		

- Network Security Bible, Eric Cole, Ronald Krutz, James W. Conley, 2nd Edition, Wiley India Pvt. Ltd.
- Fundamentals of Network Security by E. Maiwald, McGraw Hill

Reference Books:

- M. Stamp, “Information Security: Principles and Practice”, Wiley.
- David J. Loundy, “Computer Crime, Information Warfare, And Economic Espionage”, Carolina Academic Press.

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

Suggested equivalent online courses: e-reading:

- <http://egyankosh.ac.in/handle/123456789/9489>
- https://workspace.google.com/intl/en_in/training/
- <https://www.classcentral.com/course/openlearn-science-maths-technology-preparing-your-96104>
- <https://www.udemy.com/course/free-computer-literacy-101-course/>
- <https://www.mygov.in/>
- <https://epathshala.nic.in/>
- <https://www.digilocker.gov.in/>
- <https://www.abc.gov.in/>
- <https://swayam.gov.in/>

भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसितसतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 50

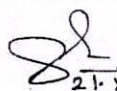
विश्वविद्यालयीनपरीक्षा (UE) अंक:50

आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 01.00 घंटे	वस्तुनिष्ठ प्रश्न - 50	50
---	------------------------	----

कोई टिप्पणी/सुझाव:

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
Session: 2023-24			
Subject: Advertising and Sales Management			
1	Course Code	M3-BBAB1D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 1	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: 1. With the rigorous curriculum students will involve as highly innovative and committed professionals with strategic marketing and communication skills required for effective selling. 2. Student will be aware of developing and managing dynamic customers and business relationships. 3. Students will be groomed with customer centric creative thinking and strong communication to be effective in the area of marketing and sales. 4. Open up to the numerous future possibilities of higher education as well as of getting placed with reputed corporate in the country.	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 03 Hours L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

1	Advertising- Introduction, Concept, Scope, objectives and functions of advertising. Role of advertising in marketing mix and the advertising process legal, ethical and social aspect of advertising	18
2	Pre-launch Advertising Decision- Determination of target audience, Advertising media and their choice. Advertising Measures, layout of advertising and advertising appeal	18
3	Message Design and Development - Advertising copy development, types of appeal, Advertising copy testing. Measuring Advertising Effectiveness-Managing advertising agency client relationship, promotional scene in India. Techniques for testing advertising Effectiveness	18
4	Personal Selling- Meaning and importance of personal selling Advertising and sales promotion. Methods and procedure of personal selling. Control process- Analysis of sales volume, Costs and profitability managing expenses of sales personnel evaluating sales force performance.	18
5	Sales Organization –Setting up a sales organisation, planning process, principles of determining sales organization. Sales Planning- Importance and types of sales planning, sales planning process, sales forecasting, determining sales territories, sales quota and sales budget.	18

Keywords/Tags:

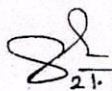
Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Philip Kotler, Kevin Lane Keller, Alexander Chervov, Jagdish N. Sheth G. Shainesh, Marketing Management, Pearson India Education Service Pvt. Ltd, 16th Edition, 2022
2. C.N. Sontakki, Neeti Gupta, Anuj Gupta, Marketing Management, Kalyani Publishers, New Delhi
3. Pillai R. S. N., Marketing Management, S Chand & Co Ltd.

Suggested equivalent online courses:


21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part D-Assessment and Evaluation

Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A): Very Short Questions Section (B): Short Questions Section (C): Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:

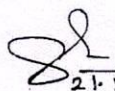


21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा : BBA	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: विज्ञापन एवं विक्रय प्रबंध			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB1D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार : (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 1	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: - इस पाठ्यक्रम के माध्यम से छात्र एक नवाचारी एवं परिश्रमी पेशेवर के रूप में विकसित होंगे, जिन में व्यूह रचनात्मक विपणन एवं संचार की योग्यता होगी। जो कि प्रभाव पूर्ण बिक्री के लिए आवश्यक है। - विद्यार्थी परिवर्तनशील ग्राहक एवं व्यापारिक संबंधों के विकास एवं प्रबंध की जानकारी प्राप्त कर सकेंगे। - विपणन एवं विक्रय के क्षेत्र में प्रभाव पूर्ण होने के लिए सृजनात्मक सोच के लिए विद्यार्थी अग्रसर होंगे। - उच्च शिक्षा की असंख्य भावी सम्भावनाओं के प्रति विद्यार्थियों को विकसित करना एवं उन्हें देश की प्रतिष्ठित कम्पनियों में रोजगार दिलाना।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या- ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 03 घंटे			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	विज्ञापन-विज्ञापन का परिचय अवधारणा, क्षेत्र, उद्देश्य और कार्य। विपणन मिश्रण में विज्ञापन की भूमिका और विज्ञापन प्रक्रिया, विज्ञापन का कानूनी नैतिक और सामाजिक पहलू	18	
2	प्री-लॉन्च-विज्ञापन निर्णय- लक्षित दर्शकों, विज्ञापन मीडिया और उनकी पसंद का निर्धारण। विज्ञापन के उपाय, विज्ञापन का लेआउट और विज्ञापन अपील।	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	संदेश डिजाइन और विकास – विज्ञापन प्रतिलिपि विकास, अपील के प्रकार, विज्ञापन प्रतिलिपि परीक्षण। विज्ञापन प्रभावशीलता को मापना-विज्ञापन एजेंसी ग्राहक संबंध का प्रबंधन, भारत में प्रचार दृश्य। विज्ञापन प्रभाव शीलताका परीक्षण करने की तकनीक।	18
4	व्यक्तिगत बिक्री- व्यक्तिगत बिक्री विज्ञापन और बिक्री संवर्धन का अर्थ और महत्वा। व्यक्तिगत बिक्री के तरीके और प्रक्रिया। नियंत्रण प्रक्रिया- बिक्री मात्रा के प्रदर्शन का मूल्यांकन करने वाले बिक्री कर्मियों के बिक्री की मात्रा लागत और लाभ प्रदत्ता प्रबंधन व्यय का विश्लेषण।	18
5	बिक्री संगठन – बिक्री संगठन की स्थापना करना, बिक्री संगठन के निर्धारण की प्रक्रिया सिद्धांतों की योजना बनाना। बिक्री योजना- महत्व और बिक्री योजना के प्रकार बिक्री योजना प्रक्रिया, बिक्री पूर्वानुमान, बिक्री क्षेत्रों का निर्धारण, बिक्री कोटा और बिक्री बजट।	18

सार बिंदु (कीवर्ड)/टैग:

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:

एस. सी. जैन- विपणन प्रबंधन, साहित्य भवन प्रकाशन, 2018

पंकज जैन- विपणन प्रबंधन, 2018

अग्रवाल एवं कोठारी- विपणन प्रबंधन, एसबीपीडी प्रकाशन, 2015

चुंडावत, खन्ना, खिंचा एवं पोरवाल, मार्केटिंग मैनेजमेंट, रमेश बुक डिपो ऋचा राय, चित्रा राय - विज्ञापन एवं विक्रय प्रबंध, मध्यप्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी, 2022

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

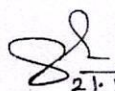
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 70

आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास टेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	70
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	

कोई टिप्पणी/सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction				
Program: Degree		Class : BBA	Year: III	Session: 2023-24
Subject : Consumer Behavior				
1	Course Code	M3-BBAB2D		
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing		
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE - 1 Sub Group Paper SA 2		
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)		
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • To create understanding about Consumers Behavior • To impart knowledge regarding process of decision making motivation and cultural influence • To familiarize students influence with • Opinion leadership and consumer protection.		
6	Credit Value	6 Credits		
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35	
Part B- Content of the Course				
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours				
L-T-P: 90				
Unit	Topics			No. of Lectures (1 Hour Each)
1	Introduction to Consumer Behavior, Concept, Scope and their applications. Information search Process, Evaluative Criteria and Decision Rules, Building Customer satisfaction.			18
2	Consumer Decision Making Process, Four views of Consumer decision rules: Economic man, Passive man, Emotional man, Cognitive man. Models of Consumer Decision making, Nicosia Model.			18


 21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	Consumer Motivation, needs and goals, Positive and Negative Motivation, Dynamic nature of Motivation, Consumer Perception, Conceptual Frame Work. Cultural Influence, Dynamism of culture.	18
4	Consumer attitude and change. Influence of personality and self-concept on buying behavior. Diffusion of innovations, Diffusion Process, the Adoption Process	18
5	Reference group influence, profile of consumer's opinion leadership, Industrial buying behavior, CRM and Consumer Protection.	18

Keywords/Tags:

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

Suggestive digital platforms/ web links

Suggested equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time: 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भागअ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि		कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय
सत्र: 2023-24			
विषय: उपभोक्ता व्यवहार			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB2D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव /इलेक्टिव /जेनेरिक इलेक्टिव /वोकेशनल/.....)	DSE - 1 Sub Group Paper SA 2	
4	पूर्वपिक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्सलर्निंग आउटकम)(CLO)	पाठ्यक्रम के सफल समापन के बाद, छात्र निम्नलिखित में सक्षम होगा : - उपभोक्ताओं के व्यवहार के बारे में समझ पैदा करना। - निर्णय लेने की प्रेरणा और सांस्कृतिक प्रक्रिया के बारे में ज्ञान प्रदान करना। - राय नेतृत्व और उपभोक्ता संरक्षण के साथ छात्रों के प्रभाव को परिचित करना।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुलअंक	अधिकतमअंक: 30+70	न्यूनतमउत्तीर्णअंक:35
भागब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटेमें):3 Hours			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1घंटा/ व्याख्यान)	
1	उपभोक्ता व्यवहार का परिचय, अवधारणा, क्षेत्र एवं अनुप्रयोग, सूचना खोज प्रक्रिया मूल्यांकन मानदंड एवं निर्णयन के नियम, ग्राहक संतुष्टि निर्माण।	18	
2	उपभोक्ता निर्णयन प्रक्रिया, उपभोक्ता निर्णयन चार दृष्टिकोण-इकोनॉमिक मैन, पैसिवमैन, इमोशनलमैन, कॉगनिटिवमैन, उपभोक्ता निर्णयन प्रक्रिया मॉडल, निकोसिया मॉडल।	18	
3	उपभोक्ता प्रेरणा, आवश्यकता एवं लक्ष्य, सकारात्मक एवंनकारात्मक अभिप्रेरण, अभिप्रेरण की गतिशील प्रकृति, उपभोक्ता अवबोधन, अवधारणात्मक स्वरूप। सांस्कृतिक प्रभाव, संस्कृति की व्यापकता।	18	
4	उपभोक्ता अभिरुची एवं परिवर्तन, व्यक्तित्व का प्रभाव एवं क्रय	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

	व्यवहार की स्व. अवधारणा, नवाचार एवं प्रस्फुरण प्रक्रिया, अवधारण प्रक्रिया।	
5	संदर्भ समूह प्रभाव, उपभोक्ता अभिमत नेतृत्व, औद्योगिक क्रय व्यवहार, CRM एवं उपभोक्ता संरक्षण।	18

सारबिंदु(कीवर्ड)/टैग:

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्यपुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्यसंसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेबलिंग

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

भागद-अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतमअंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा(UE) अंक:70

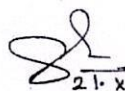
आंतरिक मूल्यांकन:	क्लासटेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण(प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अतिलघुप्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघुप्रश्न	70
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घउत्तरीयप्रश्न	

कोई टिप्पणी/ सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
		Session: 2023-24	
Subject: Marketing of Services			
1	Course Code	M3-BBAB3D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 1	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Improve knowledge about marketing of services. • Understanding of the concept to f service consumer behavior • To impart knowledge about-strategic issues • In service marketing and challenges	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1	INTRODUCTION TO SERVICE MARKETING- Meaning, Definition, Characteristics, Components, Classification of Service Marketing, Factors Leading to a Service Economy.	18	
2	SERVICE CONSUMER BEHAVIOUR- Understanding the Service Customer as a Decision Maker, Customer purchase is Associated with Risk, How Service Customers Evaluate the Service. The Service Consumer Decision Process and The Decision Making Process in the Service Sector, Components of Customer Expectations, Service Satisfaction. Service Quality Dimensions.	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

3	THE SERVICE DELIVERY PROCESS- Managing Service Encounters, Common Encounter Situations, Managing Service Encounters for Satisfactory Outcomes, Service Failure, Service Recovery. Process of Service Recovery, Customer Retention and Benefits.	18
4	STRATEGIC ISSUES IN SERVICE MARKETING- Market Segmentation in the Marketing of Services, Target marketing. Positioning of Services-How to Create a positioning Strategy. Developing and maintaining Demand and Capacity.	18
5	CHALLENGES OF SERVICE MARKETING- Marketing planning for Services, Developing and Managing the Customer Service Function, Developing and Maintaining Quality of Services. RELATIONSHIP MARKETING- The levels of Customer Relationships, Dimensions of a Relationship, Goal of relationship marketing.	18
Keywords/Tags:		

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Balaji Dr. B- "Service Marketing & Management" S. Chand Publication, New Delhi.
2. Ravishanker "Service Marketing & Management in India Perspective" Excel Book Publication.

Suggestive digital platforms/ web links

Suggested equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

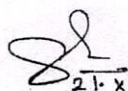
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

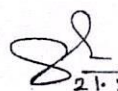
Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: विपणन सेवाएं			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB3D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 1	
4	पूर्वपेक्षा(Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्सल निर्गम आउटकम) (CLO)	1 सेवा विपणन के ज्ञान व दक्षता में वृद्धि होगी। 2 सेवा विपणन के उपभोक्ता व्यवहार के अवधारण से अवगत होंगे। 3 सेवा विपणन व्यूह-रचना एवं चुनौतियों के ज्ञान में वृद्धि होंगे।	
6	क्रेडिट मान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 3 Hours			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	सेवा विपणन का परिचय-सेवा विपणन का अर्थ, परिभाषा, विशेषताएँ, अवयव, वर्गीकरण सेवा के आर्थिक पक्ष से संबंधित घटक।	18	
2	सेवा उपभोक्ता व्यवहार-सेवा उपभोक्ता निर्णायक के रूप में, ग्राहक क्रय का जोखिम के साथ संलग्नता, सेवा उपभोक्ता द्वारा सेवा का मूल्यांकन, सेवा उपभोक्ता द्वारा सेवा उपभोक्ता निर्णायन प्रक्रिया तथा सेवा क्षेत्र में निर्णय प्रक्रिया, ग्राहक अपेक्षाओं के तत्व, सेवा सन्तुष्टि, सेवा गुण-वत्ता एवं विमीयता ।	18	
3	सेवा वितरण प्रक्रिया-सेवा सामान का अर्थ, सेवा सामान ^{सामान} स्थितियाँ, सन्तोषजनक परिणाम के लिए सेवा सामान का प्रबन्धन, सेवा असफलता, सेवा सुधार, सेवा सुधार की प्रक्रियाएँ। ग्राहक प्रतिधारण और उसके लाभ।	18	
4	सेवा विपणन रणनीतिक पहलू: सेवा विपणन में बाजार विभाजन, विपणन लक्ष्य, सेवा	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

	पायदान-सेवा पायदान की व्यूह-रचना कैसे की जाती है। मांग तथा क्षमता धारण एवं विकास।	
5	सेवा विपणन की चुनौतियाँ-सेवा विपणन की योजना, उपभोक्ता सेवा क्रिया विधि का विकास एवं प्रबन्ध, सेवा गुणवत्ता की अवधारणा तथा विकास। विपणन सम्बन्ध -ग्राहक सम्बन्ध के स्तर, सम्बन्ध के आयाम, विपणन सम्बन्ध के लक्ष्य।	18
सारबिंदु(कीवर्ड)/टैग:		
भागस-अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्यपुस्तकें, संदर्भपुस्तकें, अन्यसंसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें/ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:		
1. शर्मा डॉ. तुलसीराम एवं डॉ. सुगनचन्द जैन "बाजार व्यवस्था" साहित्य भवन पब्लिकेशन्स, आगरा। 2. जैन डॉ. एस.सी. "विपणन के सिद्धान्त" साहित्य भवन पब्लिकेशन्स आगरा 3. श्रीवास्तव डॉ. प्रेमकुमार एवं राजीवकुमार "विपणन प्रबन्ध" हिमालया पब्लिशिंग हाऊस, मुम्बई-दिल्ली।		
अनुशंसित डिजिटल प्लेट फॉर्म/वेबलैंक		
अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:		

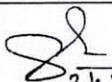
भाग द- अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE)अंक: 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन: सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	क्लासटेस्ट असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	30
आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न अनुभाग (ब): लघु प्रश्न अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70
कोई टिप्पणी / सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
		Session: 2023-24	
Subject: International Marketing			
1	Course Code	M3-BBAB4D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 2	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Proficient in import-Export procedure • Student able to know about international marketing strategy • The components and process of logistics global marketing. • To learn role of government policies and challenges faced to international competition.	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1	Historical background of international marketing in India. International Marketing – Definition, Nature and Scope of international market , Domestic marketing V/S International Marketing , Decisions relating Entry in the foreign market.	18	
2	Product Planning for International Market, Product designing , Advertising. International business Environment – Economical,	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	Socio-Cultural and Political. Branding and Packaging.	
3	International Pricing – factors influencing International Price, Pricing Process and methods, International Price Quotation and Payment Conditions. Methods of Payment in international marketing.	18
4	International Distribution Channels – functions, Types of Channels and Logistics decisions. Selection and appointment of foreign agent.	18
5	Indian Import – Export Policy and Practice. Steps of Commencement of an Export business, Export Pricing and Export finance.	18
Keywords/Tags:		

Part C-Learning Resources		
Text Books, Reference Books, Other resources		
Suggested Readings: 1. Dr P.K. Jain : International Marketing 2. Jain S.C.: International marketing CBS publications, New Delhi. 3. Vasudev PK : International Marketing, Excel Books, New Delhi. 4. Rathore VS : International Marketing 5. Jain SC: International Marketing, Sahitya Bhawan Publication, Agra		
Suggestive digital platforms/ web links		
Suggested equivalent online courses:		
Part D-Assessment and Evaluation		
Suggested Continuous Evaluation Methods: Maximum Marks : 100 Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks		
Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70
Any remarks/ suggestions:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: अन्तर्राष्ट्रीय विपणन			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB4D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/ इलेक्टिव/ जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 2	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम)(CLO)	- आयात-निर्यात प्रक्रिया की दक्षता में वृद्धि। - विद्यार्थी अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की व्यूह रचना तैयार करने में निपुणता हासिल कर सकेंगे। - विद्यार्थियों में वैश्विक विपणन की घटक एवं प्रक्रिया की तर्कसंगत क्षमता में वृद्धि होगी। - अन्तर्राष्ट्रीय प्रतिस्पर्धा एवं चुनौतियों का सामना करने के लिये शासकीय नीतियों की भूमिका को समझ सकेंगे।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्णअंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या- ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 3 Hours L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	भारत में अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की ऐतिहासिक पृष्ठ भूमि, अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की प्रकृति, परिभाषा एवं क्षेत्र, घरेलू विपणन बनाम अन्तर्राष्ट्रीय विपणन, विदेशी बाजार प्रवेश संबंधी निर्णय।	18	
2	अन्तर्राष्ट्रीय व्यावसायिक पर्यावरण-आर्थिक, सामाजिक-सांस्कृतिक और राजनैतिक, अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के लिये उत्पादन नियोजन, उत्पाद अभिकल्पना, विज्ञापन, ब्रांडिंग एवं पैकेजिंग।	18	
3	अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य निर्धारण-अन्तर्राष्ट्रीय मूल्यों को प्रभावित करने वाले घटक, कीमत निर्धारण प्रक्रिया एवं विधियाँ, अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य, निविदा एवं भुगतान शर्तें। अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में भुगतान विधियाँ।	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

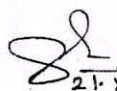
4	अन्तर्राष्ट्रीय वितरण वाहिकायें-कार्य, वाहिकाओं के प्रकार, संभार तंत्र निर्णय विदेशी विक्रय अभिकर्ता का चयन एवं नियुक्ति।	18
5	भारतीय आयात-नियति नीति एवं व्यवहार। एक निर्यात व्यवहार को प्रारम्भ करने के चरण, निर्यात कीमतें एवं निर्यात वित्त।	18
सारबिंदु (कीवर्ड)/टैग:		
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें/ग्रन्थ/अन्यपाठ्य संसाधन/पाठ्यसामग्री:		
1. जैन डॉ एससी : अंतर्राष्ट्रीय विपणन साहित्य भवन पब्लिकेशन आगरा (हिन्दी) 2. अग्रवाल आर.सी : अंतर्राष्ट्रीय विपणन एस.बी.पी.डी पब्लिशिंग हाउस आगरा 3. सहाय आई.एम. -अंतर्राष्ट्रीय विपणन एस.बी.पी.डी पब्लिशिंग हाउस आगरा 4. राजेन्द्र शर्मा - अंतर्राष्ट्रीय विपणन (तृतीय वर्ष) 05 मध्यप्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी		
अनुशंसित डिजिटलप्लेट फॉर्म/वेबलिक		
अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:		
भागद- अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE)अंक: 30 विश्व विद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन: सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	क्लासटेस्ट असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण(प्रेजेंटेशन)	30
आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न अनुभाग (ब): लघु प्रश्न अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70
कोई टिप्पणी/सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
Session: 2023-24			
Subject: Advertising and Sales Management			
1	Course Code	M3-BBAB1D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 1	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: 1. With the rigorous curriculum students will involve as highly innovative and committed professionals with strategic marketing and communication skills required for effective selling. 2. Student will be aware of developing and managing dynamic customers and business relationships. 3. Students will be groomed with customer centric creative thinking and strong communication to be effective in the area of marketing and sales. 4. Open up to the numerous future possibilities of higher education as well as of getting placed with reputed corporate in the country.	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 03 Hours L-T-P: 90			
Unit	Topics		No. of Lectures (1 Hour Each)


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

1	Advertising- Introduction, Concept, Scope, objectives and functions of advertising. Role of advertising in marketing mix and the advertising process legal, ethical and social aspect of advertising	18
2	Pre-launch Advertising Decision- Determination of target audience, Advertising media and their choice. Advertising Measures, layout of advertising and advertising appeal	18
3	Message Design and Development - Advertising copy development, types of appeal, Advertising copy testing. Measuring Advertising Effectiveness-Managing advertising agency client relationship, promotional scene in India. Techniques for testing advertising Effectiveness	18
4	Personal Selling- Meaning and importance of personal selling Advertising and sales promotion. Methods and procedure of personal selling. Control process- Analysis of sales volume, Costs and profitability managing expenses of sales personnel evaluating sales force performance.	18
5	Sales Organization –Setting up a sales organisation, planning process, principles of determining sales organization. Sales Planning- Importance and types of sales planning, sales planning process, sales forecasting, determining sales territories, sales quota and sales budget.	18

Keywords/Tags:

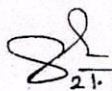
Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Philip Kotler, Kevin Lane Keller, Alexander Chervev, Jagdish N. Sheth G. Shainesh, Marketing Management, Pearson India Education Service Pvt. Ltd, 16th Edition, 2022
2. C.N. Sontakki, Neeti Gupta, Anuj Gupta, Marketing Management, Kalyani Publishers, New Delhi
3. Pillai R. S. N., Marketing Management, S Chand & Co Ltd.

Suggested equivalent online courses:


21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part D-Assessment and Evaluation

Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A): Very Short Questions Section (B): Short Questions Section (C): Long Questions	70

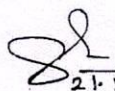
Any remarks/ suggestions:


21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा : BBA	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: विज्ञापन एवं विक्रय प्रबंध			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB1D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार : (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 1	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: - इस पाठ्यक्रम के माध्यम से छात्र एक नवाचारी एवं परिश्रमी पेशेवर के रूप में विकसित होंगे, जिन में व्यूह रचनात्मक विपणन एवं संचार की योग्यता होगी। जो कि प्रभाव पूर्ण बिक्री के लिए आवश्यक है। - विद्यार्थी परिवर्तनशील ग्राहक एवं व्यापारिक संबंधों के विकास एवं प्रबंध की जानकारी प्राप्त कर सकेंगे। - विपणन एवं विक्रय के क्षेत्र में प्रभाव पूर्ण होने के लिए सृजनात्मक सोच के लिए विद्यार्थी अग्रसर होंगे। - उच्च शिक्षा की असंख्य भावी सम्भावनाओं के प्रति विद्यार्थियों को विकसित करना एवं उन्हें देश की प्रतिष्ठित कम्पनियों में रोजगार दिलाना।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या- ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 03 घंटे			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	विज्ञापन-विज्ञापन का परिचय अवधारणा, क्षेत्र, उद्देश्य और कार्य। विपणन मिश्रण में विज्ञापन की भूमिका और विज्ञापन प्रक्रिया, विज्ञापन का कानूनी नैतिक और सामाजिक पहलू	18	
2	प्री-लॉन्च-विज्ञापन निर्णय- लक्षित दर्शकों, विज्ञापन मीडिया और उनकी पसंद का निर्धारण। विज्ञापन के उपाय, विज्ञापन का लेआउट और विज्ञापन अपील।	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	संदेश डिजाइन और विकास – विज्ञापन प्रतिलिपि विकास, अपील के प्रकार, विज्ञापन प्रतिलिपि परीक्षण। विज्ञापन प्रभावशीलता को मापना-विज्ञापन एजेंसी ग्राहक संबंध का प्रबंधन, भारत में प्रचार दृश्य। विज्ञापन प्रभाव शीलताका परीक्षण करने की तकनीक।	18
4	व्यक्तिगत बिक्री- व्यक्तिगत बिक्री विज्ञापन और बिक्री संवर्धन का अर्थ और महत्वा। व्यक्तिगत बिक्री के तरीके और प्रक्रिया। नियंत्रण प्रक्रिया- बिक्री मात्रा के प्रदर्शन का मूल्यांकन करने वाले बिक्री कर्मियों के बिक्री की मात्रा लागत और लाभ प्रदत्ता प्रबंधन व्यय का विश्लेषण।	18
5	बिक्री संगठन – बिक्री संगठन की स्थापना करना, बिक्री संगठन के निर्धारण की प्रक्रिया सिद्धांतों की योजना बनाना। बिक्री योजना- महत्व और बिक्री योजना के प्रकार बिक्री योजना प्रक्रिया, बिक्री पूर्वानुमान, बिक्री क्षेत्रों का निर्धारण, बिक्री कोटा और बिक्री बजट।	18

सार बिंदु (कीवर्ड)/टैग:

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:

एस. सी. जैन- विपणन प्रबंधन, साहित्य भवन प्रकाशन, 2018

पंकज जैन- विपणन प्रबंधन, 2018

अग्रवाल एवं कोठारी- विपणन प्रबंधन, एसबीपीडी प्रकाशन, 2015

चुंडावत, खन्ना, खिंचा एवं पोरवाल, मार्केटिंग मैनेजमेंट, रमेश बुक डिपो ऋचा राय, चित्रा राय - विज्ञापन एवं विक्रय प्रबंध, मध्यप्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी, 2022

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

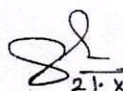
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 70

आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास टेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	70
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	

कोई टिप्पणी/सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
Session: 2023-24			
Subject : Consumer Behavior			
1	Course Code	M3-BBAB2D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE - 1 Sub Group Paper SA 2	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • To create understanding about Consumers Behavior • To impart knowledge regarding process of decision making motivation and cultural influence • To familiarize students influence with • Opinion leadership and consumer protection.	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics		No. of Lectures (1 Hour Each)
1	Introduction to Consumer Behavior, Concept, Scope and their applications. Information search Process, Evaluative Criteria and Decision Rules, Building Customer satisfaction.		18
2	Consumer Decision Making Process, Four views of Consumer decision rules: Economic man, Passive man, Emotional man, Cognitive man. Models of Consumer Decision making, Nicosia Model.		18


 21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	Consumer Motivation, needs and goals, Positive and Negative Motivation, Dynamic nature of Motivation, Consumer Perception, Conceptual Frame Work. Cultural Influence, Dynamism of culture.	18
4	Consumer attitude and change. Influence of personality and self-concept on buying behavior. Diffusion of innovations, Diffusion Process, the Adoption Process	18
5	Reference group influence, profile of consumer's opinion leadership, Industrial buying behavior, CRM and Consumer Protection.	18

Keywords/Tags:

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

Suggestive digital platforms/ web links

Suggested equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time: 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भागअ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि		कक्षा: बीबीए	वर्ष:तृतीय
		सत्र:2023-24	
विषय: उपभोक्ता व्यवहार			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB2D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव /इलेक्टिव /जेनेरिक इलेक्टिव /वोकेशनल/.....)	DSE - 1 Sub Group Paper SA 2	
4	पूर्वपिक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्सलर्निंग आउटकम)(CLO)	पाठ्यक्रम के सफल समापन के बाद, छात्र निम्नलिखित में सक्षम होगा : - उपभोक्ताओं के व्यवहार के बारे में समझ पैदा करना। - निर्णय लेने की प्रेरणा और सांस्कृतिक प्रक्रिया के बारे में ज्ञान प्रदान करना। - राय नेतृत्व और उपभोक्ता संरक्षण के साथ छात्रों के प्रभाव को परिचित करना।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुलअंक	अधिकतमअंक: 30+70	न्यूनतमउत्तीर्णअंक:35
भागब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटेमें):3 Hours			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1घंटा/ व्याख्यान)	
1	उपभोक्ता व्यवहार का परिचय, अवधारणा, क्षेत्र एवं अनुप्रयोग, सूचना खोज प्रक्रिया मूल्यांकन मानदंड एवं निर्णयन के नियम, ग्राहक संतुष्टि निर्माण।	18	
2	उपभोक्ता निर्णयन प्रक्रिया, उपभोक्ता निर्णयन चार दृष्टिकोण-इकोनॉमिक मैन, पैसिवमैन, इमोशनलमैन, कॉगनिटिवमैन, उपभोक्ता निर्णयन प्रक्रिया मॉडल, निकोसिया मॉडल।	18	
3	उपभोक्ता प्रेरणा, आवश्यकता एवं लक्ष्य, सकारात्मक एवंनकारात्मक अभिप्रेरण, अभिप्रेरण की गतिशील प्रकृति, उपभोक्ता अवबोधन, अवधारणात्मक स्वरूप। सांस्कृतिक प्रभाव, संस्कृति की व्यापकता।	18	
4	उपभोक्ता अभिरुची एवं परिवर्तन, व्यक्तित्व का प्रभाव एवं क्रय	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

	व्यवहार की स्व. अवधारणा, नवाचार एवं प्रस्फुरण प्रक्रिया, अवधारण प्रक्रिया।	
5	संदर्भ समूह प्रभाव, उपभोक्ता अभिमत नेतृत्व, औद्योगिक क्रय व्यवहार, CRM एवं उपभोक्ता संरक्षण।	18

सारबिंदु(कीवर्ड)/टैग:

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्यपुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्यसंसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेबलिंग

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

भागद-अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतमअंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा(UE) अंक:70

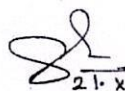
आंतरिक मूल्यांकन:	क्लासटेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण(प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अतिलघुप्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघुप्रश्न	70
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घउत्तरीयप्रश्न	

कोई टिप्पणी/ सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
		Session: 2023-24	
Subject: Marketing of Services			
1	Course Code	M3-BBAB3D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 1	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Improve knowledge about marketing of services. • Understanding of the concept to f service consumer behavior • To impart knowledge about-strategic issues • In service marketing and challenges	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1	INTRODUCTION TO SERVICE MARKETING- Meaning, Definition, Characteristics, Components, Classification of Service Marketing, Factors Leading to a Service Economy.	18	
2	SERVICE CONSUMER BEHAVIOUR- Understanding the Service Customer as a Decision Maker, Customer purchase is Associated with Risk, How Service Customers Evaluate the Service. The Service Consumer Decision Process and The Decision Making Process in the Service Sector, Components of Customer Expectations, Service Satisfaction. Service Quality Dimensions.	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

3	THE SERVICE DELIVERY PROCESS- Managing Service Encounters, Common Encounter Situations, Managing Service Encounters for Satisfactory Outcomes, Service Failure, Service Recovery. Process of Service Recovery, Customer Retention and Benefits.	18
4	STRATEGIC ISSUES IN SERVICE MARKETING- Market Segmentation in the Marketing of Services, Target marketing. Positioning of Services-How to Create a positioning Strategy. Developing and maintaining Demand and Capacity.	18
5	CHALLENGES OF SERVICE MARKETING- Marketing planning for Services, Developing and Managing the Customer Service Function, Developing and Maintaining Quality of Services. RELATIONSHIP MARKETING- The levels of Customer Relationships, Dimensions of a Relationship, Goal of relationship marketing.	18
Keywords/Tags:		

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Balaji Dr. B- "Service Marketing & Management" S. Chand Publication, New Delhi.
2. Ravishanker "Service Marketing & Management in India Perspective" Excel Book Publication.

Suggestive digital platforms/ web links

Suggested equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

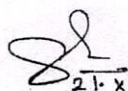
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

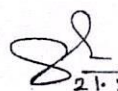
Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: विपणन सेवाएं			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB3D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 1	
4	पूर्वपेक्षा(Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स ल निर्गम आउटकम) (CLO)	1 सेवा विपणन के ज्ञान व दक्षता में वृद्धि होगी। 2 सेवा विपणन के उपभोक्ता व्यवहार के अवधारण से अवगत होंगे। 3 सेवा विपणन व्यूह-रचना एवं चुनौतियों के ज्ञान में वृद्धि होंगे।	
6	क्रेडिट मान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 3 Hours			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	सेवा विपणन का परिचय-सेवा विपणन का अर्थ, परिभाषा, विशेषताएँ, अवयव, वर्गीकरण सेवा के आर्थिक पक्ष से संबंधित घटक।	18	
2	सेवा उपभोक्ता व्यवहार-सेवा उपभोक्ता निर्णायक के रूप में, ग्राहक क्रय का जोखिम के साथ संलग्नता, सेवा उपभोक्ता द्वारा सेवा का मूल्यांकन, सेवा उपभोक्ता द्वारा सेवा उपभोक्ता निर्णायन प्रक्रिया तथा सेवा क्षेत्र में निर्णय प्रक्रिया, ग्राहक अपेक्षाओं के तत्व, सेवा सन्तुष्टि, सेवा गुण-वत्ता एवं विमीयता ।	18	
3	सेवा वितरण प्रक्रिया-सेवा सामान का अर्थ, सेवा सामान ^{सामान} स्थितियाँ, सन्तोषजनक परिणाम के लिए सेवा सामान का प्रबन्धन, सेवा असफलता, सेवा सुधार, सेवा सुधार की प्रक्रियाएँ। ग्राहक प्रतिधारण और उसके लाभ।	18	
4	सेवा विपणन रणनीतिक पहलू: सेवा विपणन में बाजार विभाजन, विपणन लक्ष्य, सेवा	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

	पायदान-सेवा पायदान की व्यूह-रचना कैसे की जाती है। मांग तथा क्षमता धारण एवं विकास।	
5	सेवा विपणन की चुनौतियाँ-सेवा विपणन की योजना, उपभोक्ता सेवा क्रिया विधि का विकास एवं प्रबन्ध, सेवा गुणवत्ता की अवधारणा तथा विकास। विपणन सम्बन्ध -ग्राहक सम्बन्ध के स्तर, सम्बन्ध के आयाम, विपणन सम्बन्ध के लक्ष्य।	18
सारबिंदु(कीवर्ड)/टैग:		
भागस-अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्यपुस्तकें, संदर्भपुस्तकें, अन्यसंसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें/ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:		
1. शर्मा डॉ. तुलसीराम एवं डॉ. सुगनचन्द जैन "बाजार व्यवस्था" साहित्य भवन पब्लिकेशन्स, आगरा। 2. जैन डॉ. एस.सी. "विपणन के सिद्धान्त" साहित्य भवन पब्लिकेशन्स आगरा 3. श्रीवास्तव डॉ. प्रेमकुमार एवं राजीवकुमार "विपणन प्रबन्ध" हिमालया पब्लिशिंग हाऊस, मुम्बई-दिल्ली।		
अनुशंसित डिजिटल प्लेट फॉर्म/वेबलैंक		
अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:		

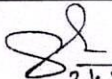
भाग द- अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE)अंक: 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन: सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	क्लासटेस्ट असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	30
आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न अनुभाग (ब): लघु प्रश्न अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70
कोई टिप्पणी / सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
		Session: 2023-24	
Subject: International Marketing			
1	Course Code	M3-BBAB4D	
2	Course Title	BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 2	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Proficient in import-Export procedure • Student able to know about international marketing strategy • The components and process of logistics global marketing. • To learn role of government policies and challenges faced to international competition.	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1	Historical background of international marketing in India. International Marketing – Definition, Nature and Scope of international market , Domestic marketing V/S International Marketing , Decisions relating Entry in the foreign market.	18	
2	Product Planning for International Market, Product designing , Advertising. International business Environment – Economical,	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	Socio-Cultural and Political. Branding and Packaging.	
3	International Pricing – factors influencing International Price, Pricing Process and methods, International Price Quotation and Payment Conditions. Methods of Payment in international marketing.	18
4	International Distribution Channels – functions, Types of Channels and Logistics decisions. Selection and appointment of foreign agent.	18
5	Indian Import – Export Policy and Practice. Steps of Commencement of an Export business, Export Pricing and Export finance.	18
Keywords/Tags:		

Part C-Learning Resources		
Text Books, Reference Books, Other resources		
Suggested Readings: 1. Dr P.K. Jain : International Marketing 2. Jain S.C.: International marketing CBS publications, New Delhi. 3. Vasudev PK : International Marketing, Excel Books, New Delhi. 4. Rathore VS : International Marketing 5. Jain SC: International Marketing, Sahitya Bhawan Publication, Agra		
Suggestive digital platforms/ web links		
Suggested equivalent online courses:		
Part D-Assessment and Evaluation		
Suggested Continuous Evaluation Methods: Maximum Marks : 100 Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks		
Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70
Any remarks/ suggestions:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: अन्तर्राष्ट्रीय विपणन			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB4D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/ इलेक्टिव/ जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE - II Sub Group Paper SB 2	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम)(CLO)	- आयात-निर्यात प्रक्रिया की दक्षता में वृद्धि। - विद्यार्थी अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की व्यूह रचना तैयार करने में निपुणता हासिल कर सकेंगे। - विद्यार्थियों में वैश्विक विपणन की घटक एवं प्रक्रिया की तर्कसंगत क्षमता में वृद्धि होगी। - अन्तर्राष्ट्रीय प्रतिस्पर्धा एवं चुनौतियों का सामना करने के लिये शासकीय नीतियों की भूमिका को समझ सकेंगे।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्णअंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या- ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 3 Hours L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	भारत में अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की ऐतिहासिक पृष्ठ भूमि, अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की प्रकृति, परिभाषा एवं क्षेत्र, घरेलू विपणन बनाम अन्तर्राष्ट्रीय विपणन, विदेशी बाजार प्रवेश संबंधी निर्णय।	18	
2	अन्तर्राष्ट्रीय व्यावसायिक पर्यावरण-आर्थिक, सामाजिक-सांस्कृतिक और राजनैतिक, अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के लिये उत्पादन नियोजन, उत्पाद अभिकल्पना, विज्ञापन, ब्रांडिंग एवं पैकेजिंग।	18	
3	अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य निर्धारण-अन्तर्राष्ट्रीय मूल्यों को प्रभावित करने वाले घटक, कीमत निर्धारण प्रक्रिया एवं विधियाँ, अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य, निविदा एवं भुगतान शर्तें। अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में भुगतान विधियाँ।	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

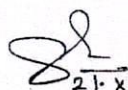
4	अन्तर्राष्ट्रीय वितरण वाहिकायें-कार्य, वाहिकाओं के प्रकार, संभार तंत्र निर्णय विदेशी विक्रय अभिकर्ता का चयन एवं नियुक्ति।	18
5	भारतीय आयात-नियति नीति एवं व्यवहार। एक निर्यात व्यवहार को प्रारम्भ करने के चरण, निर्यात कीमतें एवं निर्यात वित्त।	18
सारबिंदु (कीवर्ड)/टैग:		
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें/ग्रन्थ/अन्यपाठ्य संसाधन/पाठ्यसामग्री:		
1. जैन डॉ एससी : अंतर्राष्ट्रीय विपणन साहित्य भवन पब्लिकेशन आगरा (हिन्दी) 2. अग्रवाल आर.सी : अंतर्राष्ट्रीय विपणन एस.बी.पी.डी पब्लिशिंग हाउस आगरा 3. सहाय आई.एम. -अंतर्राष्ट्रीय विपणन एस.बी.पी.डी पब्लिशिंग हाउस आगरा 4. राजेन्द्र शर्मा - अंतर्राष्ट्रीय विपणन (तृतीय वर्ष) 05 मध्यप्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी		
अनुशंसित डिजिटलप्लेट फॉर्म/वेबलिक		
अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:		
भागद- अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE)अंक: 30 विश्व विद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन: सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	क्लासटेस्ट असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण(प्रेजेंटेशन)	30
आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न अनुभाग (ब): लघु प्रश्न अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70
कोई टिप्पणी/सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree		Class : BBA	Year: III
		Session: 2023-24	
Subject: SECURITY ANALYSIS AND PORTFOLIO MANAGEMENT			
1	Course Code	M3-BBAC1D	
2	Course Title	BBA (Group C) - Finance	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 1	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: - Understand the concept of Security and various kinds of investments. - Develop understanding regarding Indian capital market, saving patterns and Indian stock market. - Understand the role of various market intermediaries. - Learn the concepts of fundamental analysis and efficient market theory. - Understand the fundamental concepts of derivative markets.	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1	Investment : Concept, Objectives and types, Investment and Speculation, Factors of Sound Investment, financial Markets: Meaning and types, Investment opportunities available in India	18	
2	Concept of Return and Risk: Sources and types of Risk, Measurement of Risk, Concept of Portfolio Management, Portfolio selection, Markowitz Model, capital Asset Pricing Model	18	
3	Fundamental Analysis: Economic Analysis, Industry Analysis and Company Analysis, Technical Analysis: Dow Theory, Elliott Wave Theory, Charting, Efficient Market Hypothesis	18	
4	Stock Exchange in India : BSE, NSE, OTC, Interconnected Stock,	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

	Exchange in India, Stock Indices and their computation, SEBI: Their powers and functions	
5	Emerging Trends in Indian Capital Market: Depositories and script less trading, Book Building, Stock Lending Scheme, Rolling Settlement, Green Shoe Option, Responsibilities and code of conduct for portfolio manager	18

Keywords/Tags: Investment, capital market, Derivative, Fundamental analysis, Technical analysis

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Chandra Prasanna, 'Investment Analysis and Portfolio Management', McGraw Hill, New Delhi, 2017, Fifth Edition.
2. Bhat Sudhindra, 'Investment Analysis and Portfolio Management', Excel Books, New Delhi, 2011, Second Edition.
3. Bhalla V.K., 'Investment Management: Security Analysis and Portfolio Management', S. Chand Publishing, New Delhi, 2008, Nineteenth Edition.
4. Dr. Singh Preeti, 'Investment Management', Himalaya Publishing House, 2010.
5. Haugen Robert H., 'Modern Investment Theory', Pearson Education, 2017, Fifth edition.
6. Agarwal O.P., 'Security Analysis And Investment Management', Himalayan Publishing House, 2011.
7. Khatri Dhanesh Kumar, 'Investment Management And Security Analysis', Trinity Press Pvt. Ltd., 2012, Second Edition.

Suggestive digital platforms/ web links

<https://www.himpub.com/documents/Chapter1893.pdf>

<https://josephscollege.ac.in/lms/Uploads/pdf/material/Investment Management LT.pdf>

<https://www.msuniv.ac.in/Download/Pdf/d1277b116ac84d8>

<https://www.himpub.com/documents/Chapter1155.pdf>

Suggested equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

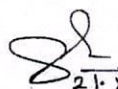
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE): 70 Marks

Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment: University Exam Section Time: 03.00 Hours	Section(A): Very Short Questions Section (B): Short Questions Section (C): Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि		कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय
सत्र: 2023-24			
विषय: प्रतिभूति विश्लेषण एवं पोर्टफोलियो प्रबन्ध			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAC1D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group C) - Finance	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव / इलेक्टिव/ जेनेरिक इलेक्टिव/ वोकेशनल/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 1	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	- प्रतिभूति की अवधारणा और विभिन्न प्रकार के निवेशों को समझना। - भारतीय पूँजी बाजार, बचत पैटर्न और भारतीय शेयर बाजार के बारे में समझ विकसित करना। - विभिन्न नियामक मध्यस्थ की भूमिका को समझना। - मौलिक विश्लेषण और कुशल बाजार सिद्धांत की अवधारणाओं को समझना। - डेरिवेटिव मार्केट की मूलभूत अवधारणाओं को समझना।	
6	क्रेडिट मान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 3 Hours			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	निवेश- अवधारणा, उद्देश्य और प्रकार, निवेश और अटकलों, ठोस निवेश के कारक, वित्तीय बाजार, अर्थ और प्रकार, भारत में उपलब्ध निवेश के अवसर	18	
2	रिटर्न और जोखिम की अवधारणा: जोखिम के स्रोत और प्रकार, जोखिम का मापन, पोर्ट फोलियो प्रबंधन की अवधारणा, पोर्टफोलियो चयन, मार्कोविट्ज़ मॉडल, पूँजी परिसंपत्ति मूल्य निर्धारण मॉडल	18	
3	मौलिक विश्लेषण: आर्थिक विश्लेषण, उद्योग विश्लेषण और कंपनी विश्लेषण, तकनीकी विश्लेषण: डॉवथ्योरी, इलियोट वेव थ्योरी, चार्टिंग, कुशल बाजार परिकल्पना	18	
4	भारत में स्टॉक एक्सचेंज: बीएसई, एनएसई, ओटीसी, इंटर कनेक्टेड स्टॉक, भारत में एक्सचेंज, स्टॉक इंडेक्स और उनकी गणना, सेबी: उनकी शक्तियाँ और कार्य	18	
5	भारतीय पूँजी बाजार में उभरते रुझान: डिपॉजिटरी और स्क्रिप्ट रहित ट्रेडिंग, बुक बिल्डिंग, स्टॉक लेंडिंग स्कीम, रोलिंग सेटलमेंट, ग्रीनशू ऑप्शन, पोर्ट फोलियो मैनेजर के लिए जिम्मेदारियाँ और सामान्य आचारण नियम	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सार बिंदु(कीवर्ड)/टैग: निवेश, पूँजी बाजार, डेरिवेटिव, मौलिक विश्लेषण, तकनीकी विश्लेषण

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्यपुस्तकें, संदर्भपुस्तकें, अन्य संसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें/ग्रन्थ/अन्य पाठ्यसंसाधन/पाठ्यसामग्री:

1. चंद्रप्रसन्ना, 'निवेश विश्लेषण और पोर्टफोलियो प्रबंधन', मैकग्राहिल, नई दिल्ली, 2017, पांचवां संस्करण।
2. भटसुधींद्र, 'निवेश विश्लेषण और पोर्टफोलियो प्रबंधन', एक्सेल बुक्स, नई दिल्ली, 2011, दूसरा संस्करण।
3. भल्लावी. के., 'इन्वेस्टमेंट मैनेजमेंट: सिक्योरिटी एनालिसिस एंड पोर्टफोलियो मैनेजमेंट', एस. चंद पब्लिशिंग, नई दिल्ली, 2008, उन्नीसवां संस्करण।
4. डॉ. सिंह प्रीति, 'इन्वेस्टमेंट मैनेजमेंट', हिमालय पब्लिशिंग हाउस, 2010
5. हौगेन रॉबर्ट एच., 'मॉडर्न इन्वेस्टमेंट थ्योरी', पियर्सन एजुकेशन, 2017, पांचवां संस्करण।
6. अग्रवाल ओ.पी., 'सिक्योरिटी एनालिसिस एंड इन्वेस्टमेंट मैनेजमेंट', हिमालयन पब्लिशिंग हाउस, 2011।
7. खत्री धनेश कुमार, 'निवेश प्रबंधन और सुरक्षा विश्लेषण', ट्रिनिटी प्रेस प्रा. लिमिटेड, 2012, दूसरा संस्करण।
8. वी0 पी0 अग्रवाल, प्रतिभूति विश्लेषण और पोर्टफोलियो प्रबंधन, साहित्य भवन प्रकाशन, 2013
9. शारदा गंगवार, वित्तीय बाजार एवं विनियोग प्रबंध, मध्य प्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेबलिंग

<https://www.himpub.com/documents/Chapter1893.pdf>

<https://josephscollege.ac.in/lms/Uploads/pdf/material/Investment Management LT.pdf>

<https://www.msuniv.ac.in/Download/Pdf/d1277b116ac84d8>

<https://www.himpub.com/documents/Chapter1155.pdf>

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

भाग द- अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक: 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 70

आंतरिक मूल्यांकन: सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	क्लासटेस्ट असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	30
आकलन: विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न अनुभाग (ब): लघु प्रश्न अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70

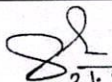
कोई टिप्पणी/सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree	Class : BBA	Year: III	Session: 2023-24
Subject: Merchant Banking and Financial Services			
1	Course Code	M3-BBAC2D	
2	Course Title	BBA (Group C) - Finance	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 2	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Acquire conceptual knowledge about the management of the customer's securities with special reference to India. • Able to understand the management of the portfolio. • learn about the complex nature The management of projects and counseling as well as appraisal. • Understand the management of underwriting of shares and debentures. • Learn about the circumvention of the syndication of loans. • Sharpen information about Management of the interest and dividend etc..	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			L-T-P: 90
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1	Merchant Banking: Nature and scope of Merchant Banking - Regulation of Merchant Banking Activity - overview of current Indian Merchant Banking scene - structure of Merchant Banking industry - primary Markets in India and Abroad - professional Ethics and code of conduct - current Development.	18	
2	Financial Services: Meaning and Definition, Role of Financial Services in a financial system. Leasing: Meaning and features. Introduction to equipment leasing: Types of Leases, Evolution of Indian Leasing Industry. Legal Aspects of Leasing: present Legislative Framework. Hire purchase: concept and characteristics of Hire purchase. Difference between hire purchase and leasing.	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	Factoring: concept, nature and scope of Factoring - Forms of Factoring - Factoring vis-à-vis Bills Discounting - Factoring vis-à-vis credit Insurance Factoring vis-à-vis Forfeiting-Evaluation of a Factor - Evaluation of Factoring - Factoring in India's current Developments.	18
4	Securitization/Mortgages: Meaning, nature and scope of securitization, securitization as a Funding Mechanism, securitization of Residential Real Estate - whole Loans - Mortgages -Graduated-payment.	18
5	Depository: Meaning, Evolution, Merits and Demerits of Depository. Process of Dematerialization and Dematerialization. Brief description of NSDL and CDSL. Security Brokerage: Meaning of Brokerage, types of brokers. Difference between broker and jobber. SEBI Regulations relating to brokerage business in India.	18

Keywords/Tags:

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Gurusamy S, Merchant Banking and Financial Services, Vijay Nicole and Tata McGraw Hill, 4th Edition, 2012, New Delhi
2. Khan M Y, "Financial Services", Tata McGraw Hill
3. Sri Ram, "Handbook of Leasing & Hire purchases", ICFAI Hyderabad
4. Stewart, Simon (University of Adelaide), "Financial Services & Their Regulation"

Suggestive digital platforms/ web links

Suggested equivalent online courses:

Part D-Assessment and Evaluation

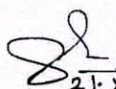
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks: 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE): 30 Marks University Exam (UE): 70 Marks

Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment: University Exam Section Time: 03.00 Hours	Section(A): Very Short Questions Section (B): Short Questions Section (C): Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

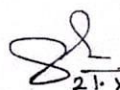
सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: मर्चेट बैंकिंग और वित्तीय सेवाएं			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAC2D	
2	पाठ्यक्रमका शीर्षक	BBA (Group C) - Finance	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार:(कोर कोर्स/डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE I Sub Group Paper SA 2	
4	पूर्वापेक्षा(Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्सलर्निंग आउटकम)(CLO)	- भारत के विशेष संदर्भ में ग्राहक प्रतिभूतियों के प्रबंधन के बारे में वैचारिक ज्ञान प्राप्त करेगा। - पोर्टफोलियो के प्रबंधन को समझने में सक्षम होंगे। - परियोजनाओं के प्रबंधन और परामर्श के साथ-साथ मूल्यांकन की जटिल प्रकृति के बारे में जानेंगे। - शेयरों और डिबेंचर के हामीदारी के प्रबंधन को समझेंगे - ऋणों के सिंडिकेशन की परिधि के बारे में जानेंगे। - ब्याज प्रबंधन और लाभांश आदि के बारे में जानकारी जानेंगे।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक:35
भागब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में):3 Hours L-T-P: 90			
इकाई	विषय		व्याख्यान की संख्या (1घंटा/ व्याख्यान)
1	मर्चेट बैंकिंग: मर्चेट बैंकिंग की प्रकृति और क्षेत्र - मर्चेट बैंकिंग गतिविधि का विनियमन - वर्तमान भारतीय मर्चेट बैंकिंग दृश्य का अवलोकन - मर्चेट बैंकिंग उद्योग की संरचना - भारत और विदेश में प्राथमिक बाजार - पेशेवर नैतिकता और आचार संहिता - वर्तमान विकास।		18


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

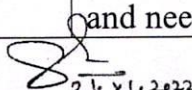
2	वित्तीय सेवाएं: अर्थ और परिभाषा, एक वित्तीय प्रणाली में वित्तीय सेवाओं की भूमिका। लीजिंग: अर्थ और विशेषताएं। उपकरण पट्टे पर देने का परिचय: पट्टों के प्रकार, भारतीय पट्टेदारी उद्योग का विकास। लीजिंग के कानूनी पहलू: वर्तमान विधायी ढांचा। किराया खरीद: किराया खरीद की अवधारणा और विशेषताएं। किराया खरीद और पट्टे के बीच अंतर।	18
3	फैक्टरिंग: फैक्टरिंग की अवधारणा, प्रकृति और दायरा - फैक्टरिंग के रूप - फैक्टरिंग के साथ-साथ बिल डिस्काउंटिंग - फैक्टरिंग के साथ-साथ क्रेडिट इश्योरेंस फैक्टरिंग के साथ-साथ एक फैक्टर का ज़ब्त-मूल्यांकन - फैक्टरिंग का मूल्यांकन - भारत में फैक्टरिंग वर्तमान विकास।	18
4	प्रतिभूतिकरण / बंधक: प्रतिभूतिकरण का अर्थ, प्रकृति और दायरा, एक फंडिंग तंत्र के रूप में प्रतिभूतिकरण, आवासीय अचल संपत्ति का प्रतिभूतिकरण - संपूर्ण ऋण - बंधक - स्नातक-भुगतान।	18
5	डिपॉजिटरी: डिपॉजिटरी का अर्थ, विकास, गुण और अवगुण। डीमैटरियलाइजेशन और डीमैटरियलाइजेशन की प्रक्रिया। एनएसडीएल और सीडीएसएल का संक्षिप्त विवरण। सुरक्षा ब्रोकरेज: ब्रोकरेज का अर्थ, दलालों के प्रकार। ब्रोकर और जॉबर के बीच अंतर। भारत में ब्रोकरेज व्यवसाय से संबंधित सेबी विनियम।	18
सारबिंदु(कीवर्ड)/टैग: वर्किंग कैपिटल, कैश मैनेजमेंट, क्रेडिट मैनेजमेंट, इन्वेंटरी मैनेजमेंट, शॉर्ट टर्म फाइनेंसिंग, मौद्रिक बाजार।		
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्यसंसाधन/पाठ्य सामग्री:		
1. Gurusamy S, Merchant Banking and Financial Services, Vijay Nicole and Tata McGraw Hill, 4th Edition, 2012, New Delhi. 2. Khan M Y, "Financial Services", Tata McGraw Hill. 3. Sri Ram, "Handbook of Leasing & Hire purchases", ICFAI Hyderabad 4. Stewart, Simon (University Of Adelaide), "Financial Services & Their Regulation"		
अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेबलिंग		
अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:		
भाग द- अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE)अंक: 30 विश्व विद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन:	क्लासटेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE):	असाइनमेंट / प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	70
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	
कोई टिप्पणी/सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree	Class : BBA	Year: III	Session: 2023-24
Indian financial system			
1	Course Code	M3-BBAC3D	
2	Course Title	BBA (Group C) - Finance	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE II Sub Group Paper SA 1	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Acquire conceptual knowledge about the financial system with special reference to India • Able to understand the various dimensions of the Indian financial system • Learn about the complex nature of the Indian financial system • Understand the working of stock exchanges in India • Learn about the role of financial intermediaries in the development of capital markets • Sharpen information about RRBs and Insurance Organization	
6	Credit Value	6 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70=100	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 03 Hours			
Total No. of Lectures : 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
I	Structure of Indian Financial System: An Introduction of Financial System, Meaning, Characteristics, Significance and Components, Evolution of Financial System in India. Main functions of these constituents and respective roles, Money Markets: Functions, Players, and Instruments in Money Market. Money Market Organization.	18	
II	Structure and Development: Regulations in Financial System, Role and need of Regulations in Financial System-RBI, SEBI and IRDA.	18	


 21.11.2022
 Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

III	Financial Market: Functions and Organization, Primary Market: Activities, Intermediaries and Functions. Secondary Market: Functions, Instruments and Mechanism. Stock Exchanges in India: Objectives, Functions and significance of stock Exchanges, Working of Stock Exchange in India. Financial Intermediaries: Role of Financial Intermediaries, Role of financial intermediaries in capital market.	18
IV	Reserve Bank of India: Organization, Management, Role & functions, Credit Control. Commercial Bank: Evolution, Management and Organizational setup, Assets & Liabilities, Theories of Liquidity Management, Management of Primary & Secondary Reserve, Management of Loans.	18
V	Development Banks in India: Types, functions, growth, structure & working of Development Banks. Non-Banking Financial Companies Importance, Scope, Characteristics, Functions, Types, Regulations, MBFCs. Regional Rural Banks: Objectives, Features, RBI Assistance, Evaluation, Major RRBs, Insurance Organizations: Importance, Rationale, Types, Major Players, Important Regulations.	18

Keywords/Tags:

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

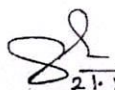
1. Machiraju, 'Indian Financial System' – Vikas Publishing House, 2nd Edition, 2002.
2. Varshney P.N., & Mittal D.K., 'Indian Financial System', Sultan Chand & Sons, New Delhi. 2002.
3. Indian Financial System: Financial Markets, Institutions and Services | Second Edition

Suggestive digital platforms/ web links

<https://www.geeksforgeeks.org/overview-of-indian-financial-system/>

<https://byjus.com/govt-exams/indian-financial-system/>

Suggested equivalent online courses: Through NPTEL, SWAYAM Portal


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part D-Assessment and Evaluation

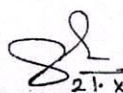
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks: 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE): 30 Marks University Exam (UE): 70 Marks

Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment: University Exam Section Time: 03.00 Hours	Section(A): Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C): Long Question	70

Any remarks/ suggestions: -



21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
भारतीय वित्तीय प्रणाली			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAC3D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group C) - Finance	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोरकोर्स/डिसिप्लिनस्पेसिफिकइलेक्टिव/इलेक्टिव/जनरलइलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE II Sub Group Paper SA 1	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र न इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्सलर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: • भारत के विशिष्टसंदर्भ में वित्तीय प्रणाली के बारे में वैचारिक ज्ञान प्राप्त करेंगे। • भारतीय वित्तीय प्रणाली के विभिन्न आयामों को समझने में सक्षम होंगे। • भारतीय वित्तीय प्रणाली की जटिल प्रकृति के बारे में जानेंगे। • भारत में स्टॉक एक्सचेंजों के कामकाज को समझेंगे। • पूंजी बाजार के विकास में वित्तीय मध्यस्थों की भूमिका के बारे में जानेंगे। • आरआरबी और बीमा संगठन के बारे में जानकारी प्राप्त करेंगे।	
6	क्रेडिट्स	6 Credits	
7	कुलअंक	अधिकतम अंक: 30+70=100	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक : 35


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु		
व्याख्यान की कुल संख्या- ट्यूटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 03 Hours		
व्याख्यान की कुल संख्या- 90		
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)
I	भारतीय वित्तीय प्रणाली की संरचना: वित्तीय प्रणाली का परिचय, अर्थ, एक महत्वपूर्ण और घटक, भारतीय वित्तीय प्रणाली का विकास। मुद्रा और मुद्रा के मुख्य कार्य, मुद्रा बाजार: बाजार में कार्य, खिलाड़ी और उपकरण।	18
II	संरचना और विकास: वित्तीय प्रणाली में विनियम, वित्तीय प्रणाली में विनियमन की भूमिका और आवश्यकता – आर बी आई, सेबी और आईआरडीए।	18
III	वित्तीय बाजार: कार्य और संगठन, प्राथमिक बाजार: गतिविधियां, मध्यस्थ और कार्य। द्वितीयक बाजार: कार्य, उपकरण और तंत्र। भारत में स्टॉक एक्सचेंज: उद्देश्य, कार्य और स्टॉक एक्सचेंजों का महत्व, भारत में स्टॉक एक्सचेंज का कार्य। वित्तीय मध्यस्थ: वित्तीय मध्यस्थों की भूमिका, पूंजी बाजार में वित्तीय मध्यस्थों की भूमिका।	18
IV	भारतीय रिजर्व बैंक: संगठन, प्रबंधन, भूमिका और कार्य, ऋण नियंत्रण। वाणिज्यिक बैंक: विकास, प्रबंधन और संगठनात्मक सेट अप, संपत्ति और देयताएं, तरलता प्रबंधन के सिद्धांत, प्राथमिक और माध्यमिक रिजर्व का प्रबंधन, ऋण का प्रबंधन।	18
V	भारत में विकास बैंक: विकास बैंकों के प्रकार, कार्य, विकास, संरचना और कार्य। गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनियां महत्व, क्षेत्र, विशेषताएं, कार्य, प्रकार, विनियम, एमबीएफसी। क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक: उद्देश्य, विशेषताएं, आरबीआई सहायता, मूल्यांकन, प्रमुख आर आर बी। बीमा संगठन: महत्व, तर्क, प्रकार, प्रमुख खिलाड़ी, महत्वपूर्ण विनियम।	18
सारबिंदु (की वर्ड) / टैग:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

1. अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्यपाठ्य संसाधन/पाठ्यसामग्री:

1. Machiraju, 'Indian Financial System' – Vikas Publishing House, 2nd Edition, 2002.
2. Varshney P.N., & Mittal D.K., 'Indian Financial System', Sultan Chand & Sons, New Delhi 2002.
3. Indian Financial System: Financial Markets, Institutions and Services | Second Edition
4. भारतीय वित्तीय प्रणाली| पांचवां संस्करण| पियर्सन पब्लिशिंग द्वारा - 2 जनवरी 2018 पाठक भारती

2. अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेबलिंग

<http://www.unipune.ac.in>
<http://books.google.com>
<http://www.sapnaonline.com.>Books>
<http://www.abebooks.com>pip>
<http://www.mitmuzaffarpur.org>
<http://journals.sagepub.com>
<http://www.alliancembs.manchester.ac.uk>
<http://www.worldcat.org>
<http://pragatiprakashan.in>
<http://www.exoticindiaart.com>
<http://www.researchgate.net>

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम: एन.पी.टी.एल. एवं स्वयं पोर्टल से समकक्ष पाठ्यक्रम कर सकते हैं।

भाग द-अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:**अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:**

अधिकतम अंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE)अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा(UE)अंक:70

आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास	30
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE):	असाइनमेंट / प्रस्तुतीकरण	
आकलन :	अनुभाग (अ): अतिलघुप्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघुप्रश्न	
समय- 03.00 घं	अनुभाग (स): दीर्घउत्तरीयप्रश्न	70

कोई विपणी/सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction				
Program: Degree		Class : BBA	Year: III	Session: 2023-24
International Finance				
1	Course Code	M3-BBAC4D		
2	Course Title	BBA (Group C) - Finance		
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	DSE II Sub Group Paper SB 2		
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)		
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: 1. Understand the most widely used international business terms and concepts. 2. Identify the role and impact of political, economic, social and cultural variables in international business. 3. Analyze international business from a multi-centric perspective, avoiding ethnocentrism.		
6	Credit Value	6 Credits		
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70=100	Min. Passing Marks:35	
Part B- Content of the Course				
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 03 Hours				
Total No. of Lectures: 90				
Unit	Topics			No. of Lectures (1 Hour Each)


 21.10.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

I	Introduction: International Trade, Its Importance, Principles of International Trade- Theory Comparative Costing, Classical Theory, Absolute Advantage, Heckscher-Ohlin Theory, Free Trade Vs. Security Barriers to Foreign Trade, Tariffs and Non-tariff Barriers	18
II	Balance of Payments: Meaning of BOP, Components of BOP, Importance of BOP, Meaning of Deficit and Surplus, Balance, Disequilibrium and Adjustment, Methods of correcting disequilibrium, Accounting principles in BOP	18
III	Forex Market: Defining the Forex market, its structure, settlement system, understanding exchange rates, participants, spot and forward rates, forex quotations, premiums and discounts in the forward market, cross rates, inverse rates and arbitrage.	18
IV	Exchange Rate Determination: Determination under Gold Standard and Paper Standard, Factors Affecting Exchange Rates, Purchasing Power Parity Theory, Demand and Supply Theory, Equilibrium Rate of Exchange, Volatile V/S Fixed Exchange Rate, Exchange Control, Exchange Control purpose.	18
V	Instruments: ADR, GDR, Euro Currency, International Commercial Papers International Financial Institutions: Introduction to IMF, Its Importance, Functions and Significance.	18

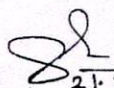
Keywords/Tags:

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- Baker, HK, & Riddick, LA (2013). International Finance: A Survey. Oxford: Oxford University Press.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2017). International Finance: Theory and



21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Policy, Global ed. (Vol. Eleventh ed.). Boston: Pearson

- Terra, c. (2015). International finance and the principles of the open economy Macroeconomics: principles, applications and policies. London: Academic Press.<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=1003163>

Suggestive digital platforms/ web links

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=2096885>

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=649947>

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=1419051>

Suggested equivalent online courses: Through NPTEL, SWAYAM Portal

Part D-Assessment and Evaluation

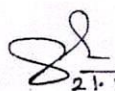
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

Any remarks/ suggestions: -


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा :बीबीए	वर्ष:तृतीय	सत्र: 2023-24
अंतर्राष्ट्रीय वित्त			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAC4D	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group C) - Finance	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोर कोर्स/ डिसिप्लिनस्पेसिफिकइलैक्टिव /इलैक्टिव/जुनियरइलैक्टिव/वोकेशनल/.....)	DSE II Sub Group Paper SB 2	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र न इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां(कोर्स लर्निंगआउटकम)(CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: - कार्मिक प्रबंधन के तत्वों की व्यापक समझ प्राप्त करें। - कार्मिक प्रबंधन के प्रमुख सिद्धांतों की उपयोगिता व्युत्पन्न कीजिए। - कार्मिक प्रबंधन की नौकरी के कर्तव्यों और जिम्मेदारियों को समझना और कार्मिक लेखा परीक्षा की व्यावहारिक समझ हासिल करना। - औद्योगिक संबंध और उनके पर्यावरण ढांचे को समझें। - औद्योगिक संबंधों के विकास और उनकी आधुनिक प्रयोज्यता को समझें।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70=100	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक:35

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु

व्याख्यान की कुल संख्या-थ्यूटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): **03 Hours**

व्याख्यान की कुल संख्या- 90

इकाई	विषय	व्याख्यानकी संख्या(1घंटा / व्याख्यान)
1	परिचय: अंतर्राष्ट्रीय व्यापार, इसका महत्व, अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के सिद्धांत - तुलनात्मक लागत, शास्त्रीय सिद्धांत, पूर्ण लाभ, हेक्शर-ओहलिन सिद्धांत, मुक्त व्यापार बनाम विदेश व्यापार के लिए सुरक्षा बाधाएं, टैरिफ और गैर-टैरिफ बाधाएं।	18
2	भुगतान संतुलन: BOPका अर्थ, BOP के घटक, BOP का महत्व, घाटे और अधिशेष का अर्थ, संतुलन, असमानता और समायोजन, असमानता को ठीक करने के तरीके, BOP में लेखांकन सिद्धांत।	18
3	विदेशी मुद्रा बाजार: विदेशी मुद्रा बाजार को परिभाषित करना, इसकी संरचना, निपटान प्रणाली, विनिमय दर, प्रतिभागियों, स्पॉट और फॉरवर्ड दरों को समझना, विदेशी मुद्रा कोटेशन,	18


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

	प्रीमियम और फॉरवर्ड मार्केट में छूट, क्रॉसरेट, इनवर्सिट और आबिट्रिज।	
4	विनिमय दर निर्धारण: स्वर्ण मानक और कागज मानक के तहत निर्धारण, विनिमय दरों को प्रभावित करने वाले कारक, क्रय शक्ति समता सिद्धांत, मांग और आपूर्ति सिद्धांत, विनिमय की संतुलन दर, अस्थिर V/S स्थिर विनिमय दर, विनिमय नियंत्रण, विनिमय नियंत्रण के उद्देश्य।	18
5	इंस्ट्रुमेंट्स: एडीआर, जीडीआर, यूरोकरेंसी, इंटरनेशनल कमर्शियल पेपर्स। अंतर्राष्ट्रीय वित्तीय संस्थान: आईएमएफ का परिचय, इसका महत्व, कार्य और महत्व।	18

सार बिंदु (कीवर्ड)/टैग:

भाग स-अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

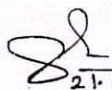
1. अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:

- बेकर, एचके, और रिडिक, एलए (2013)। अंतर्राष्ट्रीय वित्त: एक सर्वेक्षण। ऑक्सफोर्ड: ऑक्सफोर्ड यूनिवर्सिटी प्रेस। <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=2096885>
- क्रुगमैन, पीआर, ओब्सटफेल्ड, एम।, और मेलिट्ज, एमजे (2017)। अंतर्राष्ट्रीय वित्त: सिद्धांत और नीति, वैश्विक संस्करण (वाॉल्यूम। ग्यारहवां संस्करण)। बोस्टन: पियर्सन . <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=649947>
- टेरा, सी। (2015)। अंतर्राष्ट्रीय वित्त और खुली अर्थव्यवस्था के सिद्धांत मैक्रोइकॉनॉमिक्स: सिद्धांत, अनुप्रयोग और नीतियां। लंदन: अकादमिक प्रेस। <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=1003163> क्रुगमैन, पीआर, ओब्सटफेल्ड, एम।, और मेलिट्ज, एमजे (2015)। अंतर्राष्ट्रीय वित्त: सिद्धांत और नीति, वैश्विक संस्करण (वाॉल्यूम दसवां संस्करण, वैश्विक संस्करण)। हार्लो, एसेक्स: पियर्सन। <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=1419051>
- टेरा, सी। (2015)। अंतर्राष्ट्रीय वित्त और खुली अर्थव्यवस्था के सिद्धांत मैक्रोइकॉनॉमिक्स। एल्सेवियर। <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsrep&AN=edsrep.b.eee.monogr.9780128022979>

2. अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेब लिंक

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=2096885>
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=649947>
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=1419051>

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम: एन.पी.टी.एल. एवं स्वयं पोर्टल से समकक्ष पाठ्यक्रम कर सकते हैं।


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

भाग द -अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसितसतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीनपरीक्षा(UE) अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास टेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70
कोई टिप्पणी/सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

आधार पाठ्यक्रम: प्रथम प्रश्न पत्र - हिंदी भाषा

(भाग - अ) परिचय				
	कार्यक्रम: यूजी लेवल डिग्री	कक्षा: बी.ए./ बी.कॉम./ बी.एससी./बी.एच,एससी./बी.सी.ए. तृतीय वर्ष	वर्ष 2023	सत्र 2023-24
क्रमांक	विषय	आधार पाठ्यक्रम		
1	कोर्स कोड	X3- FCEA1T		
2	कोर्स का शीर्षक	भाषा और संस्कृति		
3	कोर्स का प्रकार	आधार पाठ्यक्रम		
4	कोर्स अपेक्षित	स्नातक द्वितीय वर्ष उत्तीर्ण किसी भी विषय समूह से		
5	कोर्स अधिगम उपलब्धि (लर्निंग आउटकम) (CLO)	1 इस पाठ्यक्रम के अध्ययन से विद्यार्थी हिंदी के प्रसिद्ध रचनाकार एवं उनकी रचनाओं से परिचित हो सकेंगे। 2 पठित रचनाओं के माध्यम से विद्यार्थी देश की सभ्यता एवं संस्कृति से परिचित हो सकेंगे। 3 पाठ्यक्रम के अध्ययन से विद्यार्थियों के व्यक्तित्व का बहुमुखी विकास होगा एवं रोजगार के अवसर उपलब्ध होंगे। 4 विशिष्ट शब्दावली (बीज शब्द / की वर्ड) से परिचित करवाते हुए बोध के स्तर को विकसित करना।		
6	क्रेडिट मान	02 क्रेडिट		
7	कुल अंक	50 अंक		
8	उत्तीर्ण अंक	17अंक		
9	समय	2 घंटा		

५०७७

(भाग - ब) पाठ्यक्रम सामग्री

व्याख्यान की कुल संख्या : वर्ष में अधिकतम 15 घण्टे		
इकाई	विषय	व्याख्यान घण्टा
I	1 भवानी प्रसाद मिश्र : परिचय पाठ : सतपुड़ा के जंगल 2 उषा प्रियंवदा : परिचय पाठ : वापसी 3 विवेकानन्द : पाठ : शिकागो व्याख्यान	05
II	1 विद्यानिवास मिश्र : परिचय पाठ : आँगन का पंछी 2 महात्मा गाँधी : पाठ : आत्मकथा के अंश 3 विश्व के प्रमुख धर्म।	05
III	1 वाक्य रचना एवं अशुद्धि शोधन। 2 अनुवाद : अर्थ एवं प्रकार। 3 बीज शब्द (की वर्ड / अवधारणा मूलक शब्द) लोकतन्त्र, समरसता, कला, साहित्य, अध्यात्म	05

पुनः

(भाग - स)

अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्यपुस्तकें, सन्दर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन	
1	महात्मा गाँधी: सत्य के साथ मेरे प्रयोग, प्रभात प्रकाशन, नई दिल्ली
2	विश्व के प्रमुख धर्म : जी. आर. सिंह
3	वासुदेव नन्दन प्रसाद : आधुनिक हिन्दी व्याकरण और रचना, भारती भवन, पटना, बिहार
4	हिन्दी ज्ञान कोष
5	उषा प्रियंवदा : वापसी
6	अनुशंसित डिजिटल प्लेटफार्म / वेब लिंक अनुशंसित समकक्ष ऑनलाईन पाठ्यक्रम 1 book.google.com>books 2 http://kavitakosh.org >भवानीप्रसाद मिश्र 3 भवानीप्रसाद मिश्र- Wikipedia 4 http://m.youtube.com>watch 5 http://nibandhbharti.com>vidya-nivas-mishar 6 http://onlinefreenotes.com>वापसी 7 http://hi.m.wikipedia>wiki>उषा-प्रियंवदा 8 http://swayam.gov.in/

(भाग - द)

अनुशंसित मूल्यांकन पद्धति

पाठ्यपुस्तकें, सन्दर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन	
1	सतत् समग्र मूल्यांकन (CCE) नहीं होगा।
2	परीक्षा - ओ.एम.आर. शीट माध्यम से होगी।


अध्यक्ष

आधार पाठ्यक्रम

केन्द्रीय अध्ययन मण्डल भोपाल (म.प्र.)

आधार पाठ्यक्रम: प्रथम प्रश्न पत्र - हिंदी भाषा

(भाग - अ) परिचय				
	कार्यक्रम: यूजी लेवल डिग्री	कक्षा: बी.ए./ बी.कॉम./ बी.एससी./बी.एच,एससी./बी.सी.ए. तृतीय वर्ष	वर्ष 2023	सत्र 2023-24
क्रमांक	विषय	आधार पाठ्यक्रम		
1	कोर्स कोड	X3- FCEA1T		
2	कोर्स का शीर्षक	भाषा और संस्कृति		
3	कोर्स का प्रकार	आधार पाठ्यक्रम		
4	कोर्स अपेक्षित	स्नातक द्वितीय वर्ष उत्तीर्ण किसी भी विषय समूह से		
5	कोर्स अधिगम उपलब्धि (लर्निंग आउटकम) (CLO)	1 इस पाठ्यक्रम के अध्ययन से विद्यार्थी हिंदी के प्रसिद्ध रचनाकार एवं उनकी रचनाओं से परिचित हो सकेंगे। 2 पठित रचनाओं के माध्यम से विद्यार्थी देश की सभ्यता एवं संस्कृति से परिचित हो सकेंगे। 3 पाठ्यक्रम के अध्ययन से विद्यार्थियों के व्यक्तित्व का बहुमुखी विकास होगा एवं रोजगार के अवसर उपलब्ध होंगे। 4 विशिष्ट शब्दावली (बीज शब्द / की वर्ड) से परिचित करवाते हुए बोध के स्तर को विकसित करना।		
6	क्रेडिट मान	02 क्रेडिट		
7	कुल अंक	50 अंक		
8	उत्तीर्ण अंक	17अंक		
9	समय	2 घंटा		

५०७७

(भाग - ब) पाठ्यक्रम सामग्री

व्याख्यान की कुल संख्या : वर्ष में अधिकतम 15 घण्टे

इकाई	विषय	व्याख्यान घण्टा
I	1 भवानी प्रसाद मिश्र : परिचय पाठ : सतपुड़ा के जंगल 2 उषा प्रियंवदा : परिचय पाठ : वापसी 3 विवेकानन्द : पाठ : शिकागो व्याख्यान	05
II	1 विद्यानिवास मिश्र : परिचय पाठ : आँगन का पंछी 2 महात्मा गाँधी : पाठ : आत्मकथा के अंश 3 विश्व के प्रमुख धर्म।	05
III	1 वाक्य रचना एवं अशुद्धि शोधन। 2 अनुवाद : अर्थ एवं प्रकार। 3 बीज शब्द (की वर्ड / अवधारणा मूलक शब्द) लोकतन्त्र, समरसता, कला, साहित्य, अध्यात्म	05

पुनर्लेख

(भाग - स)

अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्यपुस्तकें, सन्दर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन	
1	महात्मा गाँधी: सत्य के साथ मेरे प्रयोग, प्रभात प्रकाशन, नई दिल्ली
2	विश्व के प्रमुख धर्म : जी. आर. सिंह
3	वासुदेव नन्दन प्रसाद : आधुनिक हिन्दी व्याकरण और रचना, भारती भवन, पटना, बिहार
4	हिन्दी ज्ञान कोष
5	उषा प्रियंवदा : वापसी
6	अनुशंसित डिजिटल प्लेटफार्म / वेब लिंक अनुशंसित समकक्ष ऑनलाईन पाठ्यक्रम 1 book.google.com>books 2 http://kavitakosh.org >भवानीप्रसाद मिश्र 3 भवानीप्रसाद मिश्र- Wikipedia 4 http://m.youtube.com>watch 5 http://nibandhbharti.com>vidya-nivas-mishar 6 http://onlinefreenotes.com>वापसी 7 http://hi.m.wikipedia>wiki>उषा-प्रियंवदा 8 http://swayam.gov.in/

(भाग - द)

अनुशंसित मूल्यांकन पद्धति

पाठ्यपुस्तकें, सन्दर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन	
1	सतत् समग्र मूल्यांकन (CCE) नहीं होगा।
2	परीक्षा - ओ.एम.आर. शीट माध्यम से होगी।


अध्यक्ष

आधार पाठ्यक्रम
केन्द्रीय अध्ययन मण्डल भोपाल (म.प्र.)

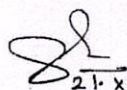
Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree	Class: BBA	Year: III	Session: 2023-24
Subject: FUNCTIONAL MANAGEMENT			
1	Course Code	M3-BBAA2T	
2	Course Title	BBA (Group A) - HR	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Paper : Minor / Elective (Group A)	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	On successful completion of this course, the students will be able to: • Understand the concept of Financial Management. • Understand the concept of Personnel Management. • Understand the concept of Production Management. • Understand the concept of Marketing Management. • Understand the concept of Digital Marketing • Understand the need of Business Ethics in Management.	
6	Credit Value	6Credit	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week):03 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1.	Financial Management: Concept, Nature, Scope, Characteristics of sound financial plan, Objectives of sound financial plan, consideration of formulation of financial plan, steps in financial plan Finance Decision: Financing Decisions, Investment Decisions, Working Capital Decisions, Dividend Decision	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

2.	Personnel Management: Concept, Duties of Personnel Manager, Scope and Importance, Career Planning-Introduction, Meaning and objectives, career planning vs manpower planning, individual career planning, Self-awareness, career management meaning and elements, career models. Benefits of career planning and development, success in career	18
3.	Production Management: Concept, Importance, Scope and Functions. Types of Production Systems, Production Planning, Procedure of Production Control, Process of New Product Development, Concept of Product Diversification, Standardisation, Simplification and Specialisation.	18
4.	Marketing Management: Concept, Nature and Scope, Marketing Environment, Marketing Information and Research. Marketing Mix, Advertising Management, Media of Advertising. Sales Promotion- Meaning, Importance, Methods and limitations.	18
5.	Digital Marketing: Introduction, Digital Vs. Real Marketing, Digital Marketing Channels, Creating Initial Digital Marketing Plan. Business Ethics: Nature, Characteristics and need. Ethical Practices in Management. Fair Trade Practices.	18
Keywords/Tags: Financial Management, Personnel Management, Production Management, Marketing Management, Digital Marketing, Business Ethics.		
Part C-Learning Resources		
Text Books, Reference Books, Other resources		
Suggested Readings: 1. Motihar M.- Functional Management 2. Pandey I.M -Financial Management 3. Flippo Edwin B.- Personnel Management 4. Chary S. N.- Production and Operations Management 5. Kotler Philip- Marketing Management 6. Chaffey Dave and Ellis Chadwick- Digital Marketing 7. Maxwell John C. – Ethics 101		
Suggested equivalent online courses: Swayam Portal.		



21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part D-Assessment and Evaluation

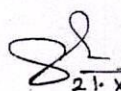
Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:

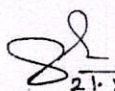


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

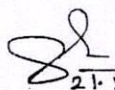
सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ-परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा : बी.बी.ए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: कार्यात्मक प्रबन्ध			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAA2T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group A) - HR	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार : (कोर कोर्स/डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	Paper : Minor / Elective (Group A)	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: • वित्तीय प्रबंध की अवधारणा समझने में • मानव संसाधन प्रबंध की अवधारणा समझने में • उत्पाद प्रबंध की अवधारणा समझने में • विपणन प्रबंध की अवधारणा समझने में • डिजिटल मार्केटिंग की अवधारणा समझने में • प्रबंध में व्यावसायिक नैतिकता की अवधारणा समझने में	
6	क्रेडिट मान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 03 L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/व्याख्यान)	
1.	वित्तीय प्रबंधन : अवधारणा प्रकृति दायरा होस वित्तीय योजना के लक्षण ठोस वित्तीय योजना के उद्देश्य, वित्तीय योजना के निर्माण पर विचार, वित्तीय योजना के पद, वित्त निर्णय, वित्तीय निर्णय, निवेश निर्णय, कार्यशील पूंजी निर्णय, लाभांश निर्णय ।	18	
2.	कार्मिक प्रबंधन अवधारणा कार्मिक प्रबंधक के कर्तव्य, कार्यक्षेत्र और महत्व। कैरियर योजना-परिचय अर्थ और उद्देश्य, कैरियर योजना बनाम जनशक्ति योजना, व्यक्तिगत कैरियर योजना, आत्म जागरूकता कैरियर प्रबंधन अर्थ और तत्व, कैरियर मॉडल, कैरियर योजना और विकास के लाभ कैरियर में सफलता ।	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3.	उत्पादन प्रबंध : अवधारणा, महत्व, क्षेत्र और कार्य। उत्पादन व्यवस्था के प्रकार, उत्पादन नियोजन, उत्पादन नियंत्रण की प्रक्रिया, नव उत्पाद विकास की प्रक्रिया, उत्पाद विविधीकरण की अवधारणा, प्रमापीकरण, सरलीकरण एवं विशिष्टीकरण।	18
4.	विपणन प्रबंध : अवधारणा, प्रकृति एवं क्षेत्र, विपणन वातावरण, विपणन सूचना एवं शोध। विपणन मिश्रण, विज्ञापन प्रबंध, विज्ञापन के माध्यम। विक्रय संवर्धन-अर्थ, महत्व, विधियाँ एवं सीमाएं।	18
5.	डिजीटल मार्केटिंग : परिचय, डिजीटल बनाम वास्तविक विपणन, डिजीटल विपणन वाहिकाएं, डिजीटल विपणन योजना का निर्माण। व्यावसायिक नैतिकता : प्रकृति, लक्षण एवं आवश्यकता, प्रबंध में नैतिक व्यवहार, उचित व्यापार व्यवहार।	18
सारबिंदु (कीवर्ड)/टैग : वित्तीय प्रबंध, मानव संसाधन प्रबंध, उत्पाद प्रबंध, विपणन प्रबंध, डिजीटल मार्केटिंग, व्यावसायिक नैतिकता		
भाग स-अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:		
1. जैन, जे.के. -कार्यात्मक प्रबन्ध, प्रतीक प्रकाशन इलाहाबाद		
2. शर्मा एवं वर्मा-क्रियात्मक प्रबन्ध, रमेश बुक डिपो जयपुर		
3. रीता सचदेव - प्रबंध के सिद्धान्त, मध्यप्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी		
अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:		
भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 70		
आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास टेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	70
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	
कोई टिप्पणी/सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Theory Paper

Part A Introduction				
Program: Degree		Class : BBA	Year: III	Session: 2023-24
Subject: Retail Management				
1	Course Code		M3-BBAB2T	
2	Course Title		BBA (Group B) - Marketing	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)		Paper : Minor / Elective (Group- B)	
4	Pre-requisite (if any)		The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)		On successful completion of this course, the students will be able to: • Understand the Fundamental Concept of Retail management. • Understand the shopper's behaviour • Understand the consumer's behaviour • Understand merchandise management. • Understand visual merchandising • Understand E-Retailing system • Understand E-Payment system	
6	Credit Value		6 Credits	
7	Total Marks		Max. Marks: 30 + 70 Min. Passing Marks:35	


 21.11.2022

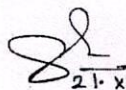
Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Part B- Content of the Course

Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours

L-T-P: 90

Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)
1	Fundamentals of Retail Management : Basic concept of Retailing, Types of Retailer, Multi-Channel Retailer organize retailability organized Retailing in India, Retail Market Strategy, Retail Format and target market, Growth Strategies, Pricing Strategy Consumer behaviors, Determinants of consumer Marketing strategy, consumer decision making Process, Organizational consumers Behavior, Post purchase behavior Service Retailing-Importance of service retailing and its Challenges. Consumer Behavior in Services zone of Tolerance, Service Perception and Expectation, Service strategy, Service triangle, marketing mix, Marketing segmentation.	18
2	Merchandise Management: Merchandising Philosophy, Merchandising plans, Merchandise budget, financial inventory control, Pricing Strategy Basics of Visual Merchandising, Retail Store site and design, Store layout, Image mix, Store Exterior and Interior, Color Blocking, Signage and Understanding Material Planograms	18
3	E-Retailing: Introduction: The concepts of E-Commerce, E Business and E-Marketing Evolution of E-Commerce, E-Commerce Vs Traditional Commerce, Network infrastructure for E-Commerce, Internet, Extranet. E-Commerce applications: Consumer Applications, Organization Applications, Procurement-Online Marketing and Advertisement, Online Interactive Retailing, E-Commerce-Business Models: B2B, B2C, C2C, B2 Government, Government to Government.	18
4	E-Marketing: Information Based Marketing, E-Marketing Mix – Cost, Connectivity, Convenience, Customer, interface, Speed of delivery-Web retailing, Process of website development. E-Retailing/ reverse Marketing. Electronic Payment Systems: Introduction to payment systems, On-line payments	18



21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

5	Electronic payment systems- Prepaid E-payment systems, Post-paid E-payment systems, E-Cash or Digital Cash, E-Cheque, Credit cards. Smart cards, Debit cards.	18
Keywords/Tags:		
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment: University Exam Section Time: 03.00 Hours	Section(A): Very Short Questions Section (B): Short Questions Section (C): Long Questions	70

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- Michaelaellacy, Barton A Weitzand Ajay Pandit, Retail management, Tata Mc Graw Hill Education Pvt. Ltd. New Delhi.
- KVC Madaan, Fundamental of retailing, Tata McGraw Hill Education Pvt. Ltd. New Delhi.
- Swapna Pradhan, Retail management, Tata Mc Graw Hill Education Pvt.Ltd New Delhi.
- K. Rama Mohana Rao: Services Marketing, Pearson, 2 Ed. New Delhi.
- Valeri eithmal, ary J Binter, Dwayne D Gremler and Ajay Pandit:
Services Marketing, Tata McGraw Hill, New Delhi
- Kalakota & Winston-Frontier of E-commerce, Pearson Education

Suggestive digital platforms/ web links

https://nptel.ac.in/content/storage2/courses/downloadsnew/110104070/noc19mg28_assignment8.pdf

<https://onlinecourses.swayam2.ac.in/imb19mg02/preview>

Suggested equivalent online courses:

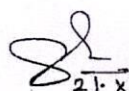
Part D-Assessment and Evaluation

Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks: 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE): 30 Marks University Exam (UE): 70 Marks

Any remarks/ suggestions:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

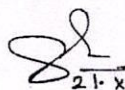
सैद्धांतिक प्रश्न पत्र

भागअ- परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा: बीबीए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: खुदरा प्रबंधन			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAB2T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group B) - Marketing	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार: (कोरकोर्स/ डिसिप्लिन स्पेसिफिक इलेक्टिव/ इलेक्टिव/ जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल/.....)	Paper : Minor / Elective (Group - B)	
4	पूर्वापेक्षा(Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां(कोर्सलर्निंग आउटकम)(CLO)	पाठ्यक्रम के सफल समापन के बाद, छात्र निम्नलिखित में सक्षम होगा : • खुदरा प्रबंधन की मौलिक अवधारण की समझ। • दुकानदार के व्यवहार की समझ। • उपभोक्ता के व्यवहार की समझ। • व्यापारिक प्रबंधन की समझ। • विजुअलमर्चेन्डाइजिंग की समझ। • ई-रिटेलिंग प्रणाली की समझ। • ई-भुगतान प्रणाली की समझ।	
6	क्रेडिटमान	6 Credits	
7	कुलअंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भागब- पाठ्यक्रम की विषय वस्तु			
व्याख्यानकीकुलसंख्या-ट्यूटोरियल- प्रायोगिक (प्रतिसप्ताहघंटेमें): 3 Hours L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1	खुदरा प्रबंधन की मूल बातें खुदरा बिक्री की मूल अवधारण, खुदरा विक्रेता के प्रकार, मल्टी चैनल खुदरा बिक्री संगठित खुदरा बिक्री, भारत में संगठित खुदरा बिक्री, खुदरा बाजार रणनीति, खुदरा प्रारूप और लक्ष्य बाजार, विकास रणनीतियां, मूल्य निर्धारण रणनीति। उपभोक्ता व्यवहार, उपभोक्ता व्यवहार के निर्धारक, उपभोक्ता विपणन रणनीति, उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया, संगठनात्मक उपभोक्ता व्यवहार, खरीद के बाद का व्यवहार।	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	सर्विस रिटेलिंग-सर्विस रिटेलिंग का महत्व और इसकी चुनौतियां। सहिष्णुता, सेवा धारणा और अपेक्षा, सेवा रणनीति, सेवा त्रिकोण, विपणन मिश्रण, विपणन विभाजन के सेवा क्षेत्र में उपभोक्ता व्यवहार।	
2	मर्चेडाइजिंग प्रबंधन मर्चेडाइजिंग फिलॉसफी, मर्चेडाइजिंग प्लान, मर्चेडाइज बजट, वित्तीय सूची नियंत्रण, मूल्य निर्धारण रणनीति। विजुअलमर्चेडाइजिंग की मूल बातें, रिटेल स्टोर साइट और डिजाइन, स्टोर ले आउट, इमेज मिक्स, स्टोर एक्सटीरियर और इंटीरियर, कलर ब्लॉकिंग, साइनेज और अंडरस्टैंडिंग मटेरियलप्लानो ग्राम, विंडो डिस्प्ले।	18
3	ई-रिटेलिंग परिचय:ई-कॉमर्स, ई-बिजनेस और ई-मार्केटिंग, ई-कॉमर्स का विकास, ई-कॉमर्स बनाम पारंपरिक वाणिज्य, नेटवर्क इन्फ्रास्ट्रक्चर फॉर ई-कॉमर्स, इंटरनेट, एक्स्ट्रा नेट ई-कॉमर्स एप्लिकेशन: उपभोक्ता एप्लिकेशन, संगठन एप्लिकेशन, प्रोक्योरमेंट-आनलाइन मार्केटिंग और विज्ञापन, ऑन लाइन इंटरएक्टिव रिटेलिंग, ई-कॉमर्स-विजनेस मॉडल: बी 2 बी, बी 2 सी, सी 2 सी, बी 2 सरकार, सरकार से सरकार।	18
4	ई-मार्केटिंग: सूचना आधारित मार्केटिंग, ई-मार्केटिंगमिक्स-लागत, कनेक्टिविटी, सुविधा, ग्राहक, इंटरफेस, डिलीवरी की गति। वेबरिटेलिंग, वेबसाइट विकास की प्रक्रिया। ई-रिटेलिंग/रिवर्स मार्केटिंग।	18
5	इलेक्ट्रॉनिक भुगतान प्रणाली: भुगतान प्रणाली का परिचय, ऑन-लाइन भुगतान प्रणाली, प्री पेड ई-भुगतान प्रणाली, पोस्ट-पेड ई-पेमेंट सिस्टम, ई-कैश या डिजिटल कैश, ई-चेक, क्रेडिट कार्ड। स्मार्ट कार्ड, डेबिट कार्ड।	18


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सारबिंदु(कीवर्ड)/टैग:
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन
अनुशंसित सहायक पुस्तकें/ग्रन्थ/अन्यपाठ्यसंसाधन/पाठ्यसामग्री: 1. यूसी गुप्ता, रिटेल बिजनेस मैनेजमेंट, प्रागुन पब्लिकेशन, नईदिल्ली 2. श्रवि बरवाल, ईकॉमर्स, भारत प्रकाशन, यमुना नगर अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म/वेबलिनक https://nptel.ac.in/content/storage2/courses/downloads_new/110104070/noc19mg28Assignment8.pdf https://onlinecourses.swayam2.ac.in/imb19_mg02/preview
अनुशंसितसमकक्षऑनलाइनपाठ्यक्रम:

भाग द-अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:		
अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:		
अधिकतम अंक: 100		
सतत व्यापक मूल्यांकन(CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीनपरीक्षा(UE)अंक:70		
आंतरिक मूल्यांकन:	क्लासटेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/ प्रस्तुतीकरण(प्रेजेंटेशन)	
आकलन :	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न	
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:	अनुभाग (ब): लघु प्रश्न	70
समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	
कोई टिप्पणी/सुझाव:		


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part A Introduction		
Program: Under Graduate Course IIIrd yr.		Session: 2022-23
Course Code	V2- PSY- DEVT	
Course Title	Personality Development	
Course Type	Vocational	
Pre-requisite (if any)	Certificate course	
Course Learning outcomes (CLO)	After completion of course, students will be able to 1. Students will gain knowledge about the basics of Personality Dynamics 2- Students will learn to implement techniques of Personality Development 3. Students will develop Skills of self resilience and assertiveness in their personality. 4. Students will learn Interview skills. 5. Students will be able to understand about the importance of life skills needed for personality development.	
Expected Job Role / career opportunities		
Credit Value	2 (Theory) + 2 (Practical) = 04	
Part B- Content of the Course		
Total No. of Lectures + Practical (in hours per week): L-1 Hr / P-1 Lab Hr (=2 Hrs)		
Total No. of Lectures/ Practical: L-30 /P-30 (60 Hrs)		
Module	Topics	No. of lectures (Total 30)
I	Dynamics of Personality:- Nature and Determinants Classification of Personality – Jung, Sheldon, Kretschmer and five factor theory	10
II	Techniques of Personality Development :- Self control, self resilience, self esteem, factors affecting assertiveness, pro – social behavior, interpersonal relationships issues. Interview skills	10
III	Emerging Areas of Personality Development:- Life skills – Social Intelligence and Personality Development (SQ) Emotional Intelligence and Personality Development (EQ) Spiritual Intelligence and Personality Development (SPQ)	10

	Practical	No. of lectures
1	Case Study	30 (02 Hours each)
2	Aggression Management	
3	Reporting, Interview on any successful Personality.	
4	Self career Perception.	
5	Report Writing on spiritual Intelligence and Personality Development.	

Project/ Field trip:

- (1) Submit a report on stress Management.
- (2) Visit to any one center for mentally disabled and submit report based on their Personality Development.

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Andrews, Sudhir (1988) How to Succeed at Interviews. 21st (rep.) Tata McGraw- Hill, New Delhi.
2. Covey, Stephen. (1989). The 7 Habits of Highly Effective People. NY: Free Press
3. Hindle, Tim (2003) Reducing Stress. Essential Manager Series. DK Publishing.
4. Lucas, Stephen (2001). Art of Public Speaking. Tata- Mc-Graw Hill, New Delhi.
5. मार्टिन, स्टेफ ए "व्यक्तित्व का विकास", आनंद पेपरबैक्स
6. Petes S.J., Francis (2011). Soft Skills and Professional Communication. Tata McGraw- Hill Education, New Delhi.
7. शर्मा, पी.के., (2014) "व्यक्तित्व विकास", भारतीश्री प्रकाशन।
8. Smith, B (2004). Body Language. Rohan Book Company, Delhi.
9. अस्थाना एम एवं बर्मा के (1999) व्यक्तित्व मनोविज्ञान, मोतीलाल बनारसी दास, नई दिल्ली।
10. Hall, C S Lindzey, G & Campbell, J B (2007) Theories of Personality. 4th Edn. Wiley India.
11. Kundu. C L (1989) Personality Development. ND Sterling Pub.
12. सिंह ए. के. (2010) व्यक्तित्व का मनोविज्ञान, मोतीलाल बनारसी दास नई दिल्ली

Suggested equivalent online courses: e-reading:

1. Basics of Communication:- <https://www.glowandlovelvcareers.in/en/course-detail/nlit-156/basics-of-communication>
2. Social Etiquettes:- <https://www.glowandlovelvcareers.in/en/course-detail/englishedge-904/social-etiquette>
3. Self-Presentation:- <https://www.glowandlovelvcareers.in/en/course-detail/niit-161/self-presentation>

भाग अ- परिचय		
कार्यक्रम: स्नातक उपाधि पाठ्यक्रम	द्वितीय वर्ष	सत्र:2022-23
पाठ्यक्रम का कोड	V2- PSY- DEVT	
पाठ्यक्रम का शीर्षक	व्यक्तित्व विकास	
पाठ्यक्रम का प्रकार:	व्यावसायिक	
पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	Certificate course	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	पाठ्यक्रम पूर्ण करने पर विद्यार्थी सक्षम होंगे 1. विद्यार्थी व्यक्तित्व गतिकी का आधारभूत ज्ञान प्राप्त करेगा। 2. विद्यार्थी व्यक्तित्व विकास की तकनीकों को प्रयुक्त करना सीखेगा। 3. विद्यार्थी अपने व्यक्तित्व में लचीलापन एवं दृढ़ता के कौशल विकसित करने में सक्षम होगा। 4. विद्यार्थी साक्षात्कार कौशल सीखेगा। 5. विद्यार्थी व्यक्तित्व विकास हेतु आवश्यक जीवन कौशलों के महत्व को समझने के योग्य होगा।	
अपेक्षित रोजगार / करियर के अवसर		
क्रेडिटमान	2 (Theory) + 2 (Practical) = 04	
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु		
व्याख्यानों की कुलसंख्या + प्रैक्टिकल (प्रति सप्ताह घंटोंमें): L-1 Hr / P-1 Lab Hr (=2 Hrs)		
Total No. of Lectures/ Practical: L-30 /P-30 (60 Hrs)		
Module	Topics	No. of lectures (Total 30)
I	व्यक्तित्व की गतिकी:- प्रकृति एवं निर्धारक व्यक्तित्व का वर्गीकरण:- यंग शैल्डन केशमर एवं पंचकारक सिद्धांत	10
II	व्यक्तित्व विकास की तकनीकें:- आत्म नियंत्रण, आत्म लचीलापन, आत्म सम्मान, दृढ़ता को प्रभावित करने वाले कारक, परोपकारी सामाजिक व्यवहार (प्र. सामाजिक व्यवहार), अन्तर्वैयक्तिक सम्बंधों से सम्बंधित मुद्दें, साक्षात्कार कौशल।	10

III	व्यक्तित्व विकास के उभरते क्षेत्र:- जीवन कौशल: सामाजिक बुद्धि एवं व्यक्तित्व विकास (एस.क्यू.) सॉवेगिक बुद्धि एवं व्यक्तित्व विकास (ई.क्यू.) आध्यात्मिक बुद्धि एवं व्यक्तित्व विकास (एस.पी.क्यू.)	10
-----	---	----

	प्राैक्तिकल	No. of lectures
1.	व्यक्ति वृत्त अध्ययन	30
2.	आक्रामकता प्रबन्धन	
3.	किसी सफल व्यक्तित्व के साक्षात्कार पर प्रतिवेदन	(02 घंटे
4.	स्व (आत्म) कैरियर प्रत्यक्षीकरण।	प्रत्येक)
5.	आध्यात्मिक बुद्धि एवं व्यक्तित्व विकास पर प्रतिवेदन लेखन।	
6.		

Project/ Field trip:

- (1) प्रतिबल प्रबन्धन पर एक प्रतिवेदन प्रस्तुत करें।
- (2) मानसिक रूप से विकलांगों के लिये स्थापित किसी भी एक केन्द्र का भ्रमण एवं उनके व्यक्तित्व विकास पर आधारित प्रतिवेदन प्रस्तुत करें।

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/ पाठ्यसामग्री:

1. Andrews, Sudhir (1988) How to Succeed at Interviews. 21st (rep.) Tata McGraw- Hill, New Delhi.
2. Covey, Stephen. (1989). The 7 Habits of Highly Effective People. NY: Free Press
3. Hindle, Tim (2003) Reducing Stress. Essential Manager Series. DK Publishing.
4. Lucas, Stephen (2001). Art of Public Speaking. Tata- Mc-Graw Hill, New Delhi.
5. मार्टिन, स्वेटए "व्यक्तित्व का विकास", आनंद पेपरबैक्स
6. Petes S.J., Francis (2011). Soft Skills and Professional Communication. Tata McGraw- Hill Education, New Delhi.
7. शर्मा, पी.के., (2014) "व्यक्तित्व विकास", भारतीश्री प्रकाशन।
8. Smith, B (2004). Body Language. Rohan Book Company, Delhi.
9. अस्थाना एम एवं वर्मा के (1999) व्यक्तित्व मनोविज्ञान, मोतीलाल बनारसी दास, नई दिल्ली।
10. Hall, C S Lindzey, G & Campbell, J B (2007) Theories of Personality. 4th Edn. Wiley India.
11. Kundu, C L (1989) Personality Development. ND Sterling Pub.
12. सिंह ए. के. (2010) व्यक्तित्व का मनोविज्ञान, मोतीलाल बनारसी दास नई दिल्ली

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेबलिंग/ ई पाठ्य :

1. Basics of Communication:- <https://www.glowandlovelcareers.in/en/course-detail/nlit-156/basics-of-communication>
2. Social Etiquettes:- <https://www.glowandlovelcareers.in/en/course-detail/englishedge-904/social-etiquette>
3. Self-Presentation:- <https://www.gpwamndlovelcareers.in/en/course-detail/niit-161/self-presentation>

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A- Introduction			
Program: Diploma		Class: BBA	Year: II
			Session: 2022-2023
Subject: MARKETING MANAGEMENT			
1	Course Code	M2-BBAB1T	
2	Course Title	BBA	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group II Paper I - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	• Student will be able to identify the marketing process and its applicability in business operations. They will be able to communicate marketing information persuasively and accurately in oral, written and graphic formats. • Differentiate between categories of consumer criteria for determining value. • Recognize how to identify target markets and environments by analyzing demographics and consumer behaviour. • List best practices for responsible marketing and how to manage marketing efforts Synthesize ideas into a business plan for entrepreneurial start-up venture. • The student will be able to Emphasis on various aspects of service marketing which make it different from goods marketing.	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30+70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Nature and scope of marketing, Selling Vs Marketing, basic concepts and approaches, Marketing management philosophies, Concept of Holistic Marketing. Market segmentation, Marketing Mix, Marketing Environment, Marketing System	18	
2	Product Strategy. Product Classification & Product mix, branding and packaging decision, Integrated Marketing Communication. Promotion mix: Advertising, publicity, Selling, Sales Promotion and	18	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	Public Relations.	
3	Pricing decision, methods of setting prices, pricing strategies, product promotion Rural marketing. Steps for taking lead in Startups. Modern Marketing, future marketing.	18
4	Service marketing - Introduction, Growth of service sector, Concept, Characteristics, Classification of service designing, Developing Human Resources. Marketing of services with special reference to 1. Financial services, 2. Health services 3. Hospitality services including travel, hotels, and tourism 4. Professional services 5. Public utility service 6. Educational services.	18
5	Channel of distribution, Logistics supply chain management, Factors affecting choice of channel, Types of intermediaries and their roles. Types of Retailing. Retail Management, Internet marketing, Non-profit Marketing.	18

Note:

- Theoretical exposition should be accompanied by Discussions, Case-Studies preferably with Indian Context, Presentations, and Industry Based Assignments.
- References from Updated Journals in UGC Care list.

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

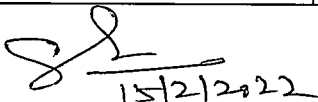
Suggested Readings:

- Saxena Rajan, Marketing Managemet; Tata McGraw Hill Publishing Co. Ltd. New Delhi (2019- 6th Edition)
- S.A. Sherlekar, Marketing Management, Himalaya Publishing House (2015)
- Philip Kotler, Marketing Management Pearsons Education (2015).
- Krishna K. Havaldar & Shailendra Dasari B2B Marketing Text & Cases Mc Graw, New Delhi. (2021- 5th Edition)
- Nair Rajan Gupta C.B. Marketing Management Sultan Chand & Sons, New Delhi (2018)
- Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 Marks
University Exam (UE):	70 Marks
Time:	03 Hours
Internal Assessment:	Class Test
Continuous Comprehensive	Assignment/Presentation


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

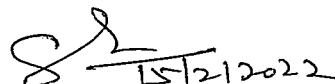
Evaluation (CCE)	Total	30 Marks
External Assessment: University Exam	Section (A): Objective type Questions	
	Section (B): Short Questions	
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks


15/12/2022

Prof. Dr. S. K. Khatik,
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: बी.बी.ए.	Session: 2022-2023
Subject: विपणन प्रबंध			
1	Course Code	M2-BBAB1T	
2	Course Title	बी.बी.ए.	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group II Paper I - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- छात्र व्यवसाय संचालन में विपणन प्रक्रिया और इसकी प्रयोज्यता की पहचान करने में सक्षम होंगे। वे मौखिक, लिखित और ग्राफिक स्वरूपों में विपणन जानकारी को प्रेरक और सटीक रूप से संप्रेषित करने में सक्षम होंगे। - मूल्य निर्धारण के लिए उपभोक्ता मानदंड की श्रेणियों के बीच अंतर करें। - जनसांख्यिकी और उपभोक्ता व्यवहार का विश्लेषण करके लक्षित बाजारों और परिवेशों की पहचान करने के तरीके को पहचानें। - जिम्मेदार विपणन के लिए सर्वोत्तम प्रथाओं की सूची बनाएं और विपणन प्रयासों का प्रबंधन कैसे करें। उद्यमशीलता के स्टार्ट-अप उद्यम के लिए एक व्यवसाय योजना में विचारों का संश्लेषण करें। - छात्र सेवा विपणन के विभिन्न पहलुओं पर जोर देने में सक्षम होंगे जो इसे माल के विपणन से अलग बनाते हैं।	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30+70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	विपणन की प्रकृति एवं क्षेत्र, विक्रय बनाम विपणन, मूल विचारधारा एवं पहुंच विपणन प्रबंध दर्शन, समग्र विपणन की अवधारणा। बाजार विभक्तिकरण, विपणन मिश्रण, विपणन वातावरण, विपणन प्रणाली।	18	
2	उत्पाद रणनीति, उत्पाद वर्गीकरण एवं उत्पाद मिश्रण ब्रांडिंग एवं पैकेजिंग निर्णय, एकीकृत विपणन संचार, संवर्धन मिश्रण : विज्ञापन, प्रचार, विक्रय संवर्धन एवं लोक संबंध।	18	
3	मूल्य निर्धारण, मूल्य निर्धारण की विधियाँ, मूल्य निर्धारण व्यूह रचना, उत्पाद संवर्धन ग्रामीण विपणन, स्टार्टअप में नेतृत्व लेने के लिए कदम, आधुनिक विपणन एवं भविष्य का	18	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	विपणन ।	
4	सेवा विपणन – भूमिका, सेवा क्षेत्र की प्रगति, अवधारणा, विशेषताएं , सेवा अभिकल्प का वर्गीकरण, मानवसंसाधन विकास, सेवा विपणन के विशेष संदर्भ में 1 वित्तीय सेवायें 2 स्वास्थ्य सेवायें 3 सत्कार सेवाये जिसमें ट्रेवल, होटल एवं पर्यटन शामिल है। 4 पेशेवर सेवायें 5 सामान्य जन उपयोगी सेवाएं 6 शैक्षणिक सेवायें।	18
5	वितरण वाहिकाएं, रसद आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन, वितरण वाहिका पसंदगी को प्रभावित करने वाले तत्व, मध्यस्थों के प्रकार एवं उनकी भूमिका, खुदरा व्यापार के प्रकार, खुदरा व्यापार प्रबंधन, इंटरनेट विपणन, गैर लाभकारी विपणन।	18

Note:

- सैद्धांतिक व्याख्या के साथ विचार – विमर्श, केस स्टडी विशेषतः भारतीय संदर्भ में, प्रस्तुतीकरण एवं उद्योग आधारित असाइनमेंट का समावेश होवे।
- UGC केयर लिस्ट के अद्यतन किए जर्नल्स का संदर्भ।

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- सक्सेना राजन, मार्केटिंग मैनेजमेंट; टाटा मैकग्रा हिल पब्लिशिंग कंपनी लिमिटेड नई दिल्ली (2019- 6वां संस्करण)
- एस.ए. शेरलेकर, मार्केटिंग मैनेजमेंट, हिमालय पब्लिशिंग हाउस (2015)
- फिलिप कोटलर, मार्केटिंग मैनेजमेंट पियर्सन एजुकेशन (2015)।
- कृष्णा के. हवलदार और शैलेंद्र दसारी बी2बी मार्केटिंग टेक्स्ट एंड केस मैक ग्रा, नई दिल्ली। (2021- 5वां संस्करण)
- नायर राजन गुप्ता सीबी मार्केटिंग मैनेजमेंट सुल्तान चंद एंड संस, नई दिल्ली (2018)

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

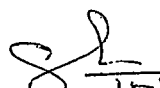
PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)		
Maximum Marks:		100 Marks
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):		30 Marks
University Exam (UE):		70 Marks
Time:		03 Hours
Internal Assessment:	Class Test	10
	Assignment/Presentation	20
	Total	30 Marks
External Assessment:	Section (A): Objective type Questions	30 Marks
	Section (B): Short Questions	40 Marks
University Exam		70 Marks


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	Section (C): - - Long Questions	
	Total	70 Marks

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: BBA II	Year: <u>II</u>
Session: 2022-2023			
Subject: MARKETING RESEARCH			
1	Course Code	M2-BBAB2T	
2	Course Title	BBA	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group II Paper II - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- Discuss the scope and managerial importance of market research and its role in the development of marketing strategy. - Provide a detailed overview of the stages in the market research process. - Develop research questions and objectives that can be addressed in a research design. - Develop an appropriate market research design for the clients. - Manage the data collection process Use contemporary statistical packages to calculate and report descriptive statistics from quantitative data Interpret data analysis in the context of the identified business problem - Communicate research results in written report and oral presentation formats	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30+70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): <u>3</u> Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Definition, Concept and Objectives of Marketing research. Advantages and limitations of Marketing Research. Problems and precautions in Marketing research. Analyzing Competition and Consumer Markets, Market Research Methodology.	18	


15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

2	Types of Marketing Research: Consumer Research, product research, sales research, and advertising research. Various Issue involved and ethics in marketing research. Rural Marketing Research, Institutional Management & Research.	18
3	Problem formulation and statement of research, Research process, research design - exploratory research, descriptive research and experimental research designs. Decision Theory and decision Tree.	18
4	Methods of data collection - observational and survey methods. Questionnaire, Design attitude measurement techniques.	18
5	Administration of surveys, sample design, selecting an appropriate statistical technique. Tabulation and analysis of data, scaling techniques. Hypothesis, Concept, Need, Objectives of the hypotheses, Types of Hypotheses and its uses. Report writing.	18

Note:

- Theoretical exposition should be accompanied by Discussions, Case-Studies preferably with Indian Context, Presentations, and Industry Based Assignments.
- References from Updated Journals in UGC Care list

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

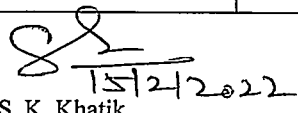
- Rajendra Nargundkar Marketing Research: Text and CasesTMH, New Delhi. (2019- 4th Edition)
- Cooper DR and Schindler, Business Research Methods, Tata Mc Graw Hill, New Delhi latest edition
- Kothari, C R, & Gaurav Garg Research Methodology, New Age International Publishers, New Delhi. (2019)
- Naresh K. Malhotra and Satyabhusan Das Marketing Research Perarsons Education (2019-7th Edition)
- Malhotra NC, Marketing Research, Pearson, New Delhi (2015)
- G.C. Berry, Marketing Research, TMH, New Delhi. (2020)

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 Marks	
University Exam (UE):	70 Marks	
Time:	03 Hours	
Internal Assessment:	Class Test	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Assignment/Presentation	
	Total	30 Marks


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Managemnent, BBA Course

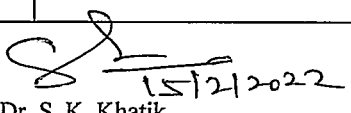
External Assessment: University Exam	Section (A): <i>Objective type</i> Questions	
	Section (B): Short Questions	
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks


15/12/2022

Prof. Dr. S. K. Khatik,
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: बी.बी.ए.	Year: <u>II</u>
Session: 2022-2023			
Subject: विपणन अनुसंधान			
1	Course Code	M2-BBAB2T	
2	Course Title	बी.बी.ए.	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group II Paper II - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- बाजार अनुसंधान के दायरे और प्रबंधकीय महत्व और विपणन रणनीति के विकास में इसकी भूमिका पर चर्चा करें। - बाजार अनुसंधान प्रक्रिया के चरणों का विस्तृत अवलोकन प्रदान करें। - अनुसंधान प्रश्नों और उद्देश्यों का विकास करना जिन्हें एक शोध डिजाइन में संबोधित किया जा सकता है। - ग्राहकों के लिए एक उपयुक्त बाजार अनुसंधान डिजाइन विकसित करना। - डेटा संग्रह प्रक्रिया का प्रबंधन करें मात्रात्मक डेटा से वर्णनात्मक आंकड़ों की गणना और रिपोर्ट करने के लिए समकालीन सांख्यिकीय पैकेजों का उपयोग करें पहचान की गई व्यावसायिक समस्या के संदर्भ में डेटा विश्लेषण की व्याख्या करें - लिखित रिपोर्ट और मौखिक प्रस्तुति स्वरूपों में अनुसंधान परिणामों को संप्रेषित करें	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: <u>30+70</u>	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): <u>3</u> Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	परिभाषा, विपणन शोध की अवधारणा एवं उद्देश्य, विपणन शोध के गुण एवं सीमाएं, विपणन में समस्याएँ एवं सावधानियाँ, प्रतियोगिता एवं उपभोक्ता बाजार का विश्लेषण, विपणन अनुसंधान पद्धति।	18	
2	विपणन शोध के प्रकार : उपभोक्ता शोध, उत्पाद शोध, विक्रय शोध एवं विज्ञापन शोध, विपणन शोध में शामिल होने वाले विभिन्न मुद्दे एवं नीति शास्त्र, ग्रामीण विपणन अनुसंधान, संस्थागत प्रबंधन और अनुसंधान।	18	
3	समस्या निरूपण एवं शोध विवरण, शोध प्रक्रिया, अनुसंधान अभिकल्प, खोज परख शोध,	18	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	वर्णात्मक शोध एवं प्रयोगात्मक अनुसंधान अभिकल्प, निर्णयन सिद्धांत एवं निर्णयन वृक्ष।	
4	समंक संकलन की विधियाँ – अवलोकनात्मक एवं सर्वेक्षण विधियाँ, प्रश्नावली रूपरेखा, मनोवृत्ति मापन विधियाँ।	18
5	सर्वेक्षण का प्रशासन, नमूना डिजाइन, एक उपयुक्त सांख्यिकीय तकनीक का चयन। डेटा का सारणीकरण और विश्लेषण। स्केलिंग तकनीक। परिकल्पना : अवधारणा आवश्यकता। परिकल्पना के उद्देश्य, परिकल्पना के प्रकार और इसके उपयोग। रिपोर्ट लेखन।	18

Note:

- सैद्धांतिक व्याख्या के साथ विचार – विमर्श, केस स्टडी विशेषतः भारतीय संदर्भ में, प्रस्तुतीकरण एवं उद्योग आधारित असाइनमेंट का समावेश होवे।
- UGC केयर लिस्ट के अद्यतन किए जर्नल्स का संदर्भ।

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- राजेंद्र नरगुंडकर मार्केटिंग रिसर्च: टेक्स्ट एंड केस टीएमएच, नई दिल्ली। (2019- चौथा संस्करण)
- कूपर डीआर और शिंडलर, बिजनेस रिसर्च मेथड्स, टाटा मैक ग्रो हिल, नई दिल्ली नवीनतम संस्करण
- कोठारी, सी आर, और गौरव गर्ग अनुसंधान पद्धति, न्यू एज इंटरनेशनल पब्लिशर्स, नई दिल्ली। (2019)
- नरेश के. मल्होत्रा और सत्यभूषण दास मार्केटिंग रिसर्च पेरार्सन्स एजुकेशन (2019-7वां संस्करण)
- मल्होत्रा एनसी, मार्केटिंग रिसर्च, पियर्सन, नई दिल्ली (2015)
- जी.सी. बेरी, मार्केटिंग रिसर्च, टीएमएच, नई दिल्ली। (2020)

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 Marks	
University Exam (UE):	70 Marks	
Time:	03 Hours	
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	
	Assignment/Presentation	
	Total	30 Marks
External Assessment:	Section (A): Objective type Questions	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

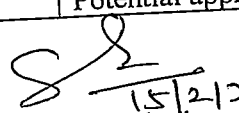
University Exam	Section (B): Questions (	Short	
	Section (C): Questions (	Long	
	Total		70 Marks

8/15/21/2022

Prof. Dr. S. K. Khatik,
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: BBA	Year: 11
Session: 2022-2023			
Subject: HUMAN RESOURCE MANAGEMENT			
1	Course Code	M2-BBAA1T	
2	Course Title	BBA	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group -1	
4	Pre-requisite (if any)	Paper I - Major	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- Demonstrate proficiency in fundamental human resources theories and concepts and how they apply to real world situations. - Formulate human resources policies and practices that help promote the organization's strategic goals. - Students will understand how organizations link training programs to organisational needs. - Students will learn how organizations evaluate jobs and design salary structure based on that. - Develop an understanding of the challenges of human resources management and successfully manage and resolve conflicts.	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 36+76	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Concept and functions of Human Resource Management, Structure & Role of Personnel Management in an Organization, implementation of Personnel policy, The Future Challenges of HRM, International HRM.	18	
2	Strategic Management of Human resource, Staffing Policy, and process; Management Planning, Job Analysis, Job description, Job Specification, recruitment, Selection, Induction, Placement, promotion, and transfer.	18	
3	Manpower Training & Development. Employment training and Development, Employee training, performance appraisal and Potential appraisal. Employee morale and productivity.	18	


 15/2/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

4	Wage & Salary Administration, Job evaluation & designing, Salary Structure. Compensation management and benefits.	18
5	Management of organizational climate & Industrial relations, Industrial disputes and participative management, grievance Vs dispute, Grievance handling procedure, Disciplinary Action, conflict management and negotiation.	18

Note:

- Theoretical exposition should be accompanied by Discussions, Case-Studies preferably with Indian Context, Presentations and Industry Based Assignments.
- References from Updated Journals in UGC Care list

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- Rao, V. S. P, Human Resource Management, Pearson, New Delhi, (2016)
- Mondy & Mortochhio, Human Resources Management, Persons Education, (2016- 14th Edition)
- C.B Mamoria, A Text Book of Human Resources Management, Hiomalaya Publishing House (2014)
- Susan L. Verhulst, David A. DeCenzo & Rama Shankar Yadav, Human Resources Management, Wiley, (2021- 13th Edition)
- Gary Dessler & Biju Varrkey, Human Resources Management, Persons Education, (2020- 16th Edition)
- S C Jain, Human Resource Management, Kailash Pustak Sadan, Bhopal

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

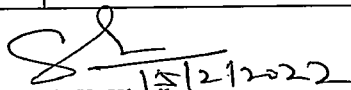
PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:		100 Marks
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):		30 Marks
University Exam (UE):		70 Marks
Time:		03 Hours
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	
	Assignment/Presentation	10
	Total	30 Marks
External Assessment: University Exam	Section (A): Questions	
	Section (B): Short Questions	20
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks

82
15/12/2022
Prof. Dr. S. K. Khatik,
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A- Introduction			
Program: Diploma		Class: बी.बी.ए.	Year: II
Session: 2022-2023			
Subject: मानव संसाधन प्रबंध			
1	Course Code	M2-BBAA1T	
2	Course Title	बी.बी.ए.	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group I Paper I - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- मौलिक मानव संसाधन सिद्धांतों और अवधारणाओं में दक्षता का प्रदर्शन करें और वे वास्तविक दुनिया की स्थितियों पर कैसे लागू होते हैं। - मानव संसाधन नीतियों और प्रथाओं को तैयार करना जो संगठन के रणनीतिक लक्ष्यों को बढ़ावा देने में मदद करते हैं। - छात्र समझेंगे कि कैसे संगठन प्रशिक्षण कार्यक्रमों को संगठनात्मक जरूरतों से जोड़ते हैं। - छात्र सीखेंगे कि कैसे संगठन नौकरियों का मूल्यांकन करते हैं और उसके आधार पर वेतन संरचना तैयार करते हैं। - मानव संसाधन प्रबंधन की चुनौतियों की समझ विकसित करना और संघर्षों का सफलतापूर्वक प्रबंधन और समाधान करना।	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30+70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	मानव संसाधन प्रबंधन की अवधारणा एवं कार्य, संगठन में कार्मिक प्रबंधन की भूमिका एवं संरचना, कार्मिक नीति का क्रियान्वयन, मानव संसाधन प्रबंधन की भविष्य की चुनौतियां, अंतराष्ट्रीय मानव संसाधन प्रबंधन।	18	
2	मानव संसाधन का रणनीतिक प्रबंधन, स्टाफिंग नीति एवं प्रक्रिया, प्रबंध नियोजन कार्य, विश्लेषण कार्य विवरण, कार्य विशिष्टीकरण, भर्ती चयन, प्रवर्तन, स्थापना, पदोन्नति एवं स्थानान्तरण।	18	
3	मानवशक्ति प्रशिक्षण एवं विकास, रोजगार प्रशिक्षण एवं विकास, कर्मचारी प्रशिक्षण, निष्पादन मूल्यांकन एवं कार्यक्षमता मूल्यांकन, कर्मचारी मनोबल एवं उत्पादकता।	18	
4	मजदूरी एवं वेतन प्रशासन, कार्य मूल्यांकन एवं डिजाइनिंग, वेतन संरचना, पारिश्रमिक	18	


 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

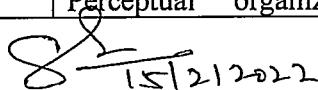
	प्रबंधन एवं लाभ।	
5	संगठनात्मक वातावरण प्रबंधन एवं औद्योगिक संबंध, औद्योगिक विवाद एवं सहभागिता प्रबंधन, परिवेदना बनाम विवाद, परिवेदना निवारण प्रक्रिया, अनुशासनात्मक कार्यवाही, मतभेद प्रबंधन एवं समझौता।	18
Note: - सैद्धांतिक व्याख्या के साथ विचार – विमर्श, केस स्टडी विशेषतः भारतीय संदर्भ में, प्रस्तुतीकरण एवं उद्योग आधारित असाइनमेंट का समावेश होवे। - UGC केयर लिस्ट के अद्यतन किए जर्नल्स का संदर्भ।		
Part C-Learning Resources		
Textbooks, Reference Books, Other resources		
Suggested Readings: - राव, वी.एस.पी, मानव संसाधन प्रबंधन, पियर्सन, नई दिल्ली, (2016) - मोंडी और मोर्टाचियो, मानव संसाधन प्रबंधन, व्यक्ति शिक्षा, (2016- 14वां संस्करण) - सीबी ममोरिया, मानव संसाधन प्रबंधन की एक पाठ्य पुस्तक, हिओमालय पब्लिशिंग हाउस (2014) - सुसान एल. वेरहुल्स्ट, डेविड ए. डेकेन्ज़ो और राम शंकर यादव, मानव संसाधन प्रबंधन, विले, (2021-13वां संस्करण) - गैरी डेसलर और बीजू वार्क, मानव संसाधन प्रबंधन, व्यक्ति शिक्षा, (2020-16वां संस्करण) - एस सी जैन, मानव संसाधन प्रबंधन, कैलाश पुस्तक सदन, भोपाल		
Suggested web links:		
Suggested equivalent online courses:		

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)		
Maximum Marks:		100 Marks
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):		30 Marks
University Exam (UE):		70 Marks
Time:		03 Hours
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	
	Assignment/Presentation	
	Total	20 Marks
External Assessment: University Exam	Section (A): <i>objective type</i> Questions	
	Section (B): Short Questions	
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks


 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: BBA	Year: <u>II</u>
Session: 2022-2023			
Subject: ORGANISATIONAL BEHAVIOUR			
1	Course Code	M2-BBAA2T	
2	Course Title	BBA	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group I Paper II - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- Students will be able to know the organizational behavior, its important and comparison of various theories of organizational behavior. This outcome of organizational behavior will introduce to several theories on management framework, role of managers, skills of managers, and manager's jobs. - Examine the components and theories behind leadership, power, and politics. They can analyze real situations where leadership, power, and politics are illustrated positively and negatively - Analyze various Stress management and coping strategies. - Compare different organizational cultures, examine characteristics of cultures, explore global implications, and examine creating and sustaining a positive culture, and assessing the impact of culture on organizational behavior.	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): <u>3</u> Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Concept of Organizational Behavior, Contributing disciplines to organizational Behavior; Background/historical perspective and framework of OB.	18	
2	Individual Behaviour, Personality perception- Perceptual selectivity, Perceptual organization, social perception and Impression	18	


 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	management, Attitudes and Values, Learning and Reinforcement.	
3	Leadership- Concept and Theories of leadership. Qualities of a good leader. Group Dynamics- Group Formation, Nature of groups, Reasons for joining Groups, Functions of group within organization.	18
4	Stress Management- Meaning, cause, effect and coping strategies for stress, work stress, organizational change and development.	18
5	International dimensions of organizational behavior, equal employment opportunities, organizational culture, managing cultural diversity, learning organisation.	18

Note:

- Theoretical exposition should be accompanied by Discussions, Case-Studies preferably with Indian Context, Presentations, and Industry Based Assignments.
- References from Updated Journals in UGC Care list

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

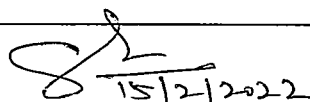
- Fred Luthans, Organizational Behaviour (Evidence Based) Tata McGraw Hill (2010- International Edition)
- Robbins S.P., Organizational behavior, Pearsons Education, (2018- 18th Edition)
- Singh Dalip, Emotional intelligence at Work, Response Books, Sage Publications, Delhi, (2015).
- French Wendell, Bell Jr Cecil H & Vohra Veena, Organization Development: Behavioral Science Interventions for Organizational Improvement Pearson Education (2017-16th Edition)
- K. Chitale, Avinash, Prasad Mohanty, Rajendra, Rajaram Dubey & Nishith Organizational Behavior, Text & Cases, PHI Learning New Delhi, (2019)

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 marks	
University Exam (UE):	70 Marks	
Time:	3 Hours	
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	
	Assignment/Presentation	
	Total	30 Marks
External Assessment: University Exam	Section (A): Objective type Questions	
	Section (B): Short Questions	
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A- Introduction			
Program: Diploma		Class: बी.बी.ए.	Year: II
Session: 2022-2023			
Subject: संगठनात्मक व्यवहार			
1	Course Code	M2-BBAA2T	
2	Course Title	बी.बी.ए.	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group I Paper II - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- छात्र संगठनात्मक व्यवहार, इसका महत्व और संगठनात्मक व्यवहार के विभिन्न सिद्धांतों की तुलना जानने में सक्षम होंगे। संगठनात्मक व्यवहार का यह परिणाम प्रबंधन ढांचे, प्रबंधकों की भूमिका, प्रबंधकों के कौशल और प्रबंधक की नौकरियों पर कई सिद्धांतों का परिचय देगा। - नेतृत्व, शक्ति और राजनीति के घटकों और सिद्धांतों का परीक्षण करें। वे वास्तविक परिस्थितियों का विश्लेषण कर सकते हैं जहां नेतृत्व, शक्ति और राजनीति को सकारात्मक और नकारात्मक रूप से चित्रित किया जाता है - विभिन्न तनाव प्रबंधन और मुकाबला करने की रणनीतियों का विश्लेषण करें। - विभिन्न संगठनात्मक संस्कृतियों की तुलना करें, संस्कृतियों की विशेषताओं की जांच करें, वैश्विक प्रभावों का पता लगाएं, और सकारात्मक संस्कृति को बनाने और बनाए रखने की जांच करें, और संगठनात्मक व्यवहार पर संस्कृति के प्रभाव का आकलन करें।	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	संगठनात्मक व्यवहार की अवधारणा, संगठनात्मक व्यवहार का क्षेत्रात्मक योगदान, संगठनात्मक व्यवहार की पृष्ठभूमि/ऐतिहासिक परिपेक्ष्य एवं रूपरेखा।	18	
2	व्यक्तिगत व्यवहार, व्यक्तित्व धारणा, अवधारणात्मक चयनात्मकता, अवधारणात्मक संगठन, सामाजिक धारणा एवं प्रभाव प्रबंधन, मनोवृत्ति एवं मूल्य, सीखना एवं सुदृष्टीकरण।	18	


 Prof. Dr. S. K. Khatik, 15/12/2022
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	नेतृत्व – अवधारणा एवं नेतृत्व के सिद्धांत, अच्छे नेता के गुण, समूह गतिशीलता, समूह निर्माण, समूहों की प्रकृति, समूह में शामिल होने के कारण, संगठन के अंतर्गत समूह के कार्य।	18
4	तनाव प्रबंधन – अर्थ कारण, प्रभाव एवं तनाव से उबरने की रणनीतियाँ, कार्य तनाव, संगठनात्मक परिवर्तन एवं विकास।	18
5	संगठनात्मक व्यवहार के अंतर्राष्ट्रीय आयाम, समान रोजगार अवसर, संगठनात्मक संस्कृति, सांस्कृतिक विविधता प्रबंधन, अधिगम संगठन।	18

Note:

- सैद्धांतिक व्याख्या के साथ विचार – विमर्श, केस स्टडी विशेषतः भारतीय संदर्भ में, प्रस्तुतीकरण एवं उद्योग आधारित असाइनमेंट का समावेश होवे।
- UGC केयर लिस्ट के अद्यतन किए जर्नल्स का संदर्भ।

Part C Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

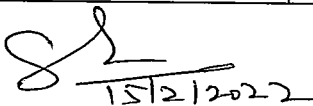
- फ्रेड लुथंस, संगठनात्मक व्यवहार (साक्ष्य आधारित) टाटा मैकग्रा हिल (2010- अंतर्राष्ट्रीय संस्करण)
- रॉबिन्स एस.पी., संगठनात्मक व्यवहार, पियर्सन शिक्षा, (2018- 18वां संस्करण)
- सिंह दलीप, इमोशनल इंटेलिजेंस एट वर्क, रिस्पांस बुक्स, सेज पब्लिकेशन्स, दिल्ली, (2015)।
- फ्रेंच वेंडेल, बेल जूनियर सेसिल एच और वोहरा वीणा, संगठन विकास: संगठनात्मक सुधार के लिए व्यवहार विज्ञान हस्तक्षेप पियर्सन शिक्षा (2017-16 वां संस्करण)
- के. चितले, अविनाश, प्रसाद मोहंती, राजेंद्र, राजाराम दुबे और निशीथ संगठनात्मक व्यवहार, पाठ और मामले, पीएचआई लर्निंग नई दिल्ली, (2019)

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

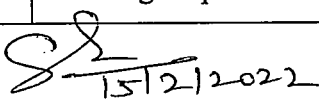
PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 marks	
University Exam (UE):	70 marks	
Time:	03 Hours	
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	
	Assignment/Presentation	
	Total	30 Marks
External Assessment: University Exam	Section (A): Objective type Questions	
	Section (B): Short Questions	
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks


 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: BBA II	Year: III Session: 2022-2023
Subject: FINANCIAL MANAGEMENT			
1	Course Code	M2-BBAC1T	
2	Course Title	BBA	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group III Paper I - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- Students will have the awareness about the various types of support rendered by the institutions to the entrepreneurs. - The students will be able to do the financial analysis and interpretation of any business concern independently. - The students will be able to evaluate comparative working capital management policies and their impact on the firm's profitability, liquidity, risk and operating flexibility. They will be also able to design the combination of debt and equity used to finance a firm. - The students will learn to make decisions regarding the purchase of long-term assets or the start of a business project. - The students will be able to differentiate between the different models of dividend payout policy and their calculations.	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Finance function and its objectives, tools for financial analysis, capitalization, over capitalization analysis, under capitalization. Concept of Risk and return.	18	
2	Ratio analysis: Meaning, Interpretations of ratios, classification of ratio, funds flow and cash flow analysis.	18	
3	Working capital management: Classification of working capital.	18	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	factors determining the adequate working capital. Requirement management of working capital, Source of Capital, Cost of capital, financial and operating, leverage,	
4	Capital Structure: optimum capital structure, Theories of capital structure, Factors influencing capital structure. Capital structure decision of the firm, Shareholder Value Creation, dividend payment and valuation of firms, dividend policy of the firm, Determinants of dividend policy & Types of dividend policy. Hire Purchase and Venture Capital	18
5	Capital budgeting, methods of investments evaluation: payback period, accounting rate of return, discounted cash flow method and internal rate of return. Introduction to Return on Investment: CAPM, APT models & Derivatives.	18

Note:

- Theoretical exposition should be accompanied by Discussions, Case-Studies preferably with Indian Context, Presentations, and Industry Based Assignments.
- References from Updated Journals in UGC Care list.

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- R.P. Rustagi, Fundamentals of Financial Management, Taxmann Company, New Delhi (2021)
- I. M. Pandey, Financial Management, Pearsons Education, New Delhi (2021)
- P. Chandra, Financial Management, Theory and Practice, Tata McGraw Hill, New Delhi (2019)
- M. Y. Khan & P. K. Jain Financial Management: Text, Problems and Cases McGraw Hill New Delhi (2018 – 8th Edition)
- C.Paramasivan (Author), T. Subramanian (Author): Financial Management and Policy, New Age International Publishers, New Delhi (2018)

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)		
Maximum Marks:		100 Marks
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):		30 Marks
University Exam (UE):		70 Marks
Time:		03 Hours
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	
	Assignment/Presentation	
	Total	30 Marks
External Assessment:	Section (A): <i>objective type</i>	

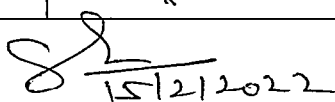
82
15/12/2022
Prof. Dr. S. K. Khatik,
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

University Exam	Questions		
	Section (P): Questions	Short	
	Section (C): Questions	Long	
	Total		70 Marks


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A: Introduction			
Program: Diploma		Class: बी.बी.ए.	Year: II
		Session: 2022-2023	
Subject: वित्तीय प्रबंध			
1	Course Code	M2-BBAC1T	
2	Course Title	बी.बी.ए.	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group III Paper I - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	• छात्रों को संस्थानों द्वारा उद्यमियों को प्रदान की जाने वाली विभिन्न प्रकार की सहायता के बारे में जागरूकता होगी। • छात्र किसी भी व्यावसायिक प्रतिष्ठान का वित्तीय विश्लेषण और व्याख्या स्वतंत्र रूप से करने में सक्षम होंगे। • छात्र तुलनात्मक कार्यशील पूंजी प्रबंधन नीतियों और फर्म की लाभप्रदता, तरलता, जोखिम और परिचालन लचीलेपन पर उनके प्रभाव का मूल्यांकन करने में सक्षम होंगे। वे एक फर्म को वित्तपोषित करने के लिए उपयोग किए जाने वाले ऋण और इक्विटी के संयोजन को भी डिजाइन करने में सक्षम होंगे। • छात्र लंबी अवधि की संपत्ति की खरीद या व्यवसाय परियोजना की शुरुआत के संबंध में निर्णय लेना सीखेंगे। • छात्र लाभार्थ भुगतान नीति के विभिन्न मॉडलों और उनकी गणना के बीच अंतर करने में सक्षम होंगे।	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30+70	Min. Passing Marks: 33
Part B: Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	वित्तीय कार्य एवं इसके उद्देश्य, वित्तीय विश्लेषण की तकनीकें, पूंजीकरण, अतिपूंजीकरण विश्लेषण, अल्प पूंजीकरण, जोखिम एवं प्रत्याय की अवधारणा।	18	
2	अनुपात विश्लेषण: अर्थ, अनुपात की व्याख्या, अनुपात का वर्गीकरण, कोष प्रवाह और नकदी प्रवाह विश्लेषण।	18	
3	कार्यशील पूंजी प्रबंधन: कार्यशील पूंजी का वर्गीकरण। पर्याप्त कार्यशील पूंजी का निर्धारण	18	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	करने वाले कारक। कार्यशील पूंजी की आवश्यकता प्रबंधन, पूंजी का स्रोत, पूंजी की लागत, वित्तीय और परिचालन, उत्तोलन,	
4	पूंजी संरचना: इष्टतम पूंजी संरचना, पूंजी संरचना के सिद्धांत, पूंजी संरचना को प्रभावित करने वाले कारक। फर्म का पूंजी संरचना निर्णय, शेयरधारक मूल्य निर्माण, लाभांश भुगतान और फर्मों का मूल्यांकन, फर्म की लाभांश नीति, लाभांश नीति के निर्धारक और लाभांश नीति के प्रकार। किराया खरीद और उद्यम पूंजी	18
5	पूंजी बजट, निवेश मूल्यांकन के तरीके: लौटाने की अवधि, वापसी की लेखा दर, रियायती नकदी प्रवाह विधि और वापसी की आंतरिक दर। निवेश पर लाभ का परिचय: सीएपीएम, एपीटी मॉडल और डेरिवेटिव।	18

Note:

- सैद्धांतिक व्याख्या के साथ विचार – विमर्श, केस स्टडी विशेषतः भारतीय संदर्भ में, प्रस्तुतीकरण एवं उद्योग आधारित असाइनमेंट का समावेश होवे।
- UGC केयर लिस्ट के अद्यतन किए जर्नल्स का संदर्भ।

Part C Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- आर.पी. रुस्तगी, फंडामेंटल्स ऑफ फाइनेंशियल मैनेजमेंट, टैक्समैन कंपनी, नई दिल्ली (2021)
- आई.एम. पांडे, वित्तीय प्रबंधन, पियर्सन शिक्षा, नई दिल्ली (2021)
- पी. चंद्रा, वित्तीय प्रबंधन, सिद्धांत और व्यवहार, टाटा मैकग्रा हिल, नई दिल्ली (2019)
- एम. वाई. खान और पी.के. जैन वित्तीय प्रबंधन: पाठ, समस्याएं और मामले मैकग्रा हिल नई दिल्ली (2018 - 8वां संस्करण)
- सी.परमासिवन, टी.सुब्रमण्यम : वित्तीय प्रबंधन और नीति, न्यू एज इंटरनेशनल पब्लिशर्स, नई दिल्ली (2018)

Suggested web links:

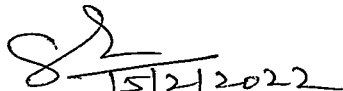
Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 Marks
University Exam (UE):	70 Marks
Time:	03 Hours
Internal Assessment:	Class Test
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Assignment/Presentation
	Total
	36 Marks
External Assessment:	Section (A) objective type

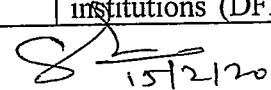

 15/11/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

University Exam		
	Section (B): 10 Short Questions	
	Section (C): 5 Long Questions	
	Total	70 Marks


 8-15/21/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma		Class: BBA	Year: 16
Session: 2022-2023			
Subject: FINANCIAL MARKETS AND FINANCIAL SERVICES			
1	Course Code	M2-BBAC2T	
2	Course Title	BBA	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group III Paper II - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- To provide the student a basic knowledge of financial markets and institutions and to familiarise them with major financial services in India. - They will be able to know various money market and capital market instruments. - They will be able to understand the functions and organisation of capital market and money market in India. - They will be able to know about various financial services provided in the financial market. - They will understand various financial institutions and their role in financing of the business.	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Financial System and its Components: financial markets and institutions; Financial intermediation; Flow of funds matrix; Financial system and economic development; An overview of Indian financial system.	18	
2	Financial Markets: Money market: functions, organisation, and instruments. Role of central bank in money market; Indian money market – An overview Capital Markets – functions, organisation, and instruments. Indian debt market; Indian equity market – primary and secondary markets; Role of stock exchanges in India.	20	
3	Financial Institutions: Commercial banking – introduction, its role in project finance and working capital finance; Development Financial institutions (DFIs) – An overview and role in Indian economy; Life and	20	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

	non-life insurance companies in India; Mutual Funds – Introduction and their role in capital market development. Non-banking financial companies (NBFCs).	
4	Financial Services: Overview of financial services industry: Merchant banking – pre and post issue management, underwriting. Regulatory framework relating to merchant banking in India.	10
5	Leasing and hire-purchase, Consumer, and housing finance; Venture capital finance; Factoring services, bank guarantees and letter of credit; Credit rating; Financial counselling.	22

Note:

- Theoretical exposition should be accompanied by Discussions, Case-Studies preferably with Indian Context, Presentations and Industry Based Assignments.
- References from Updated Journals in UGC Care list

Part C Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

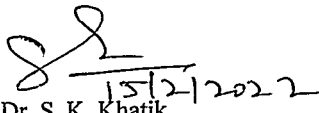
- L M Bhole, and Jitendra Mahakud. Financial Institution and Markets, McGraw-Hill (2017)
- Phathak. Indian Financial System, Pearsons Education. (2014)
- Khan M.Y. Indian Financial System: McGraw Hill Education. (2019- 11th Edition)
- Sidhharth S.S. Indian Financial System: Financial Market, Institutions and Services McGraw Hill Education. (2020)
- Pathak Bharti Indian Financial System, Pearsons Education (2018)
- Annual Reports of Major Financial Institutions in India.

Suggested web links:

Suggested equivalent online courses:

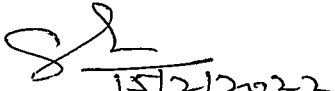
PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 Marks	
University Exam (UE):	70 Marks	
Time:	03 Hours	
Internal Assessment: Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test	15
	Assignment/Presentation	10
	Total	30 Marks
External Assessment: University Exam	Section (A): Objective type Questions (5)	
	Section (B): Four Short Questions (20)	
	Section (C): Two Long Questions (5)	
	Total	70 Marks


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma	Class: बी.बी.ए.	Year: II	Session: 2022-2023
Subject: वित्तीय बाजार और वित्तीय सेवाएं			
1	Course Code	M2-BBAC2T	
2	Course Title	बी.बी.ए.	
3	Course Type (Core Course/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Group III Paper II - Major	
4	Pre-requisite (if any)	Not Required (Open for All)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	- छात्र को वित्तीय बाजारों और संस्थानों का बुनियादी ज्ञान प्रदान करना और उन्हें भारत में प्रमुख वित्तीय सेवाओं से परिचित कराना। - वे विभिन्न मुद्रा बाजार और पूंजी बाजार के साधनों को जानने में सक्षम होंगे। - भारत में पूंजी बाजार और मुद्रा बाजार के कार्य और संगठन को समझने में सक्षम होंगे। - वे वित्तीय बाजार में प्रदान की जाने वाली विभिन्न वित्तीय सेवाओं के बारे में जान सकेंगे। - वे विभिन्न वित्तीय संस्थानों और व्यवसाय के वित्तपोषण में उनकी भूमिका को समझेंगे।	
6	Credit Value	6 CREDITS	
7	Total Marks	Max. Marks: 20+70	Min. Passing Marks: 33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week): 3Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	वित्तीय प्रणाली और उसके घटक: वित्तीय बाजार और संस्थान; वित्तीय मध्यस्थता; निधियों का प्रवाह मैट्रिक्स; वित्तीय प्रणाली और आर्थिक विकास; भारतीय वित्तीय प्रणाली का एक सिंहावलोकन।	18	
2	वित्तीय बाजार: मुद्रा बाजार: कार्य, संगठन और उपकरण। मुद्रा बाजार में केंद्रीय बैंक की भूमिका; भारतीय मुद्रा बाजार – एक सिंहावलोकन पूंजी बाजार - कार्य, संगठन और उपकरण। भारतीय ऋण बाजार; भारतीय इक्विटी बाजार - प्राथमिक और द्वितीयक बाजार; भारत में स्टॉक एक्सचेंजों की भूमिका।	20	


 15/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

3	वित्तीय संस्थान: वाणिज्यिक बैंकिंग - परिचय, परियोजना वित्त और कार्यशील पूंजी वित्त में इसकी भूमिका; विकास वित्तीय संस्थान (डीएफआई) - भारतीय अर्थव्यवस्था में एक सिंहावलोकन और भूमिका; भारत में जीवन और गैर-जीवन बीमा कंपनियां; म्यूचुअल फंड - पूंजी बाजार के विकास में परिचय और उनकी भूमिका। गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनियां (एनबीएफसी)।	20
4	वित्तीय सेवाएं: वित्तीय सेवा उद्योग का अवलोकन: मर्चेन्ट बैंकिंग - इश्यू से पहले और बाद में प्रबंधन, अभिगोपन (हामीदारी)। भारत में मर्चेन्ट बैंकिंग से संबंधित नियामक ढांचा।	10
5	लीजिंग और किराया क्रय (हायर-परचेज), उपभोक्ता और आवास वित्त; उद्यम पूंजी वित्त; फैक्ट्रिंग सेवाएं, बैंक गारंटी और साख पत्र; क्रेडिट रेटिंग; वित्तीय परामर्श	22

Note:

- सैद्धांतिक व्याख्या के साथ विचार - विमर्श, केस स्टडी विशेषतः भारतीय संदर्भ में, प्रस्तुतीकरण एवं उद्योग आधारित असाइनमेंट का समावेश होवे।
- UGC केयर लिस्ट के अद्यतन किए जर्नल्स का संदर्भ।

Part C-Learning Resources

Textbooks, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- एन एम भोले, और जितेंद्र महाकुद। वित्तीय संस्थान और बाजार, मैकग्रा-हिल (2017)
- फाटक। भारतीय वित्तीय प्रणाली, पियर्सन शिक्षा। (2014)
- खान एम.वाई. भारतीय वित्तीय प्रणाली: मैकग्रा हिल एजुकेशन। (2019- 11 वां संस्करण)
- सिद्धार्थ एस.एस. भारतीय वित्तीय प्रणाली: वित्तीय बाजार, संस्थान और सेवाएं मैकग्रा हिल एजुकेशन। (2020)
- पाठक भारती भारतीय वित्तीय प्रणाली, पियर्सन शिक्षा (2018)
- भारत में प्रमुख वित्तीय संस्थानों की वार्षिक रिपोर्ट।

Suggested web links:

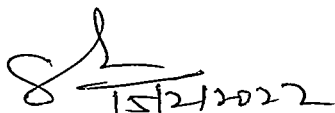
Suggested equivalent online courses:

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION (THEORY)

Maximum Marks:	100 Marks	
Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):	30 Marks	
University Exam (UE):	70 Marks	
Time:	03 Hours	
Internal Assessment:	Class Test	15
	Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	10
	Total	Marks
External Assessment:	Section (A): objective type	100

8/12/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

University Exam	Questions	
	Section (B): Short Questions	
	Section (C): Long Questions	
	Total	70 Marks


 8/15/21/2022
 Prof. Dr. S. K. Khatik,
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

PART-A:INTRODUCTION		
Program: Certificate/Diploma/Degree	Class: -II yr	Session: wef 2022-23
Subject: COMMERCE		
1.	Course Code	V2-COM-TALT
2.	Course Title	Computerized Accounting
3.	Course Type	Vocational
4.	Pre-Requisite (if any)	No
5.	Course Learning Outcomes(CLO)	After completing the course, the student shall be able to: 1. Understand Computerized Accounting System and environment in India 2. Create structure of Computerized Accounting System for a business firm 3. Record day to day business transactions in Computerized Accounting System 4. Introduce the students to Basic of Accounts and the usage of Tally for accounting purpose. 5. Help students to work with well- known accounting software i.e. Tally ERP.9.Tally is an accounting package. 6. Demonstrate an understanding of various predefined inventory vouchers . 7. Develop the students use the Tally software, that helps to prepare Accounting, Payroll, Billing, Sales and Profit Analysis, Auditing Banking Inventory, Taxation such as GST, VAT, TDS, TCS etc
6.	Expected Job Role/Career Opportunities	Sr. Manager/Manager (Accounts and Taxation), Project Accounting Assistant , Finance Associate, Accountant, Cashier ,Commercial Assistant, Audit Officers, Tax Consultants, Business Executive, Assistant Manager - Finance, Banking Clerk, etc....
7.	Credit Value	4
PART-B:CONTENT OF THE COURSE		
Total No. of Lectures -30hrs		
Module	Topics	No. of Lectures
I	Computerized Accounting System: Basics of computerized accounting systems and difference between manual and computerized accounting system, Salient Features of computerized accounting systems. Factors affecting selection of suitable computerized accounting software, procurement and installation of computerized accounting software	8
II	Creating accounting ledgers and Groups-Tally Prime: single create and multiple create, creating ledger under group and entering opening balance, creating stock items in groups, Creation, Editing and Deleting a voucher.	7
III	Taxation - Accounting for: Tax deducted at source, Tax collected at source Goods and Services Tax	8
IV	E- Accounting with the help of modern Cloud Based Software Types of Software, Security features of CAS software, Advantages and Risks,	7

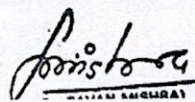
General Features in software, Data Analysis from software.	
Practical:	

1) Computerized Accounting System - Tally Prime:- create, select, shut and delete company, setting security features for a company ,date and period features, configure and change settings, backup and restore data of company	
2) Creating stock items and groups in Tally Prime:- creating and editing units of measurement. creating stock groups using single or multiple create feature under an existing group, creating and editing stock items using single or multiple feature under an existing group, Voucher Creation, Editing and Deletion.	
3) Generating Reports in Tally Prime:- Cash Book, Ledger Accounts, Trial Balance, Profit and Loss Account, Balance Sheet, Fund Flow Statement, Cash Flow Statement bill, e way bill	
4) Use and Demonstration of E-accounting software:- Zoho Books, Vyapaar, Cloud Books, Khata book	

PART-C: LEARNING RESOURCES	
1. Peter Norton "Introduction to Computers", 7th Edition, McGraw-Hill, New Delhi. 2. Sanjay Sexana,) "A First Course in Computers", Vikas Publishing House, New Delhi. 3. Rajaraman, V "Fundamental of Computers", 4th Edition, Prentice Hall India, New Delhi. 4. Srivastava, S.S. "MS-Office", Firewall Media, New Delhi. 5. Arora J.S. "Tally – ERP- 9, Financial Accounting", Kalyani Publishers, New Delhi. 6. Dr. A. Karim, Dr. S.S. Khanuja, Pooja Maheshwar -Computerized Accounting- SBPD Publishing House 7. S.S. Bhatia, Vikram Gupta " Computer Based Accounting System ", Kalyani Publishers, New Delhi.	
<i>Suggestive digital platform web links</i>	
1. NPTEL 2. SWAYAM 3. https://oms.bdu.ac.in/ec/admin/contents/86_16CCCCA15_2020052911250565.pdf 4. https://www.academia.edu/40257337/INTRODUCTION_TO_COMPUTERIZED_ACCOUNTING 5. https://www.edubeans.com/Class_XI_Accountancy-Computerised-Accounting-System.php 6. https://ncsmindia.com/wp-content/uploads/2012/04/TALLY-9.0-PDF.pdf 7. https://studycave.in/tally-erp-9-easy-learning-notes-88988.html 8. https://en.wikipedia.org/wiki/E-accounting	

Part A Introduction		
कार्यक्रम: सर्टिफिकेट / डिप्लोमा / डिग्री	कक्षा : द्वितीय वर्ष	सत्र: 2022-2023
कोर्स कोड	V2- COM - TALT	
पाठ्यक्रम शीर्षक	कम्प्यूटरीकृत लेखांकन	
कोर्स टाइप	वोकेशनल	
पूर्व-आवश्यकता	आवश्यक नहीं	
कोर्स परिणाम	पाठ्यक्रम पूरा करने के बाद, छात्र निम्न में सक्षम होगा: 1. भारत में कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली और पर्यावरण को समझें 2. एक व्यावसायिक फर्म के लिए कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली की संरचना बनाएं 3. कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली में दिन-प्रतिदिन के व्यापार लेनदेन को रिकॉर्ड करना 4. छात्रों को बेसिक ऑफ अकाउंट्स और अकाउंटिंग उद्देश्य के लिए टैली के उपयोग से परिचित कराना। 5. छात्रों को जाने-माने अकाउंटिंग सॉफ्टवेयर यानी टैली ईआरपी.9 के साथ काम करने में मदद करना। 6. विभिन्न पूर्वनिर्धारित इन्वेंट्री वाउचर की समझ प्रदर्शित करना। 7. छात्रों को टैली सॉफ्टवेयर का उपयोग करके विकसित करें, जो लेखांकन, पेरोल, बिलिंग, बिक्री लाभ विश्लेषण, ऑडिटिंग बैंकिंग इन्वेंटरी, कराधान जैसे जीएसटी, वैट, टीडीएस, टीसीएस आदि तैयार करने में मदद करता है	
अपेक्षित नौकरी की भूमिका /कैरियर के अवसर	वरिष्ठ प्रबंधक / प्रबंधक (लेखा और कराधान), परियोजना लेखा सहायक, वित्त सहयोगी, लेखाकार, कैशियर, वाणिज्यिक सहायक, लेखा परीक्षा अधिकारी, कर सलाहकार, व्यवसाय कार्यकारी, सहायक प्रबंधक - वित्त, बैंकिंग क्लर्क, आदि...।	
क्रेडिटमूल्य	4	
कुल अंक		
भाग ब: पाठ्यक्रम की सामग्री		
क्र.स.	विषय	व्याख्यान की संख्या
1.	कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली: कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली की मूल बातें और मैनुअल और कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली के बीच अंतर, कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली की मुख्य विशेषताएं। उपयुक्त कम्प्यूटरीकृत लेखा सॉफ्टवेयर के चयन को प्रभावित करने वाले कारक, कम्प्यूटरीकृत लेखा सॉफ्टवेयर की खरीद और स्थापना	6
2.	अकाउंटिंग लेज़र और ग्रुप बनाना- टैली प्राइम: सिंगल क्रिएट और मल्टीपल क्रिएट, ग्रुप के तहत लेज़र बनाना और ओपनिंग बैलेंस दर्ज करना, ग्रुप में स्टॉक आइटम बनाना, वाउचर बनाना, एडिट करना और हटाना।	8
3.	कराधान -: स्रोत पर कर कटौती के लिए लेखांकन, स्रोत पर कर एकत्रिकरण , वस्तु एवं	

	सेवा कर	8
4.	आधुनिक क्लाउड आधारित सॉफ्टवेयर की मदद से ई-अकाउंटिंग सॉफ्टवेयर के प्रकार, सीएस सॉफ्टवेयर की सुरक्षा विशेषताएं, लाभ और जोखिम, सॉफ्टवेयर में सामान्य विशेषताएं, सॉफ्टवेयर से डेटा विश्लेषण।	8
व्यावहारिक (प्रेक्टिकल)		
- कम्प्यूटरीकृत लेखा प्रणाली - टैली प्राइम:- - कंपनी बनाएं, चुनें, बंद करें और हटाएं, कंपनी के लिए सुरक्षा सुविधाएं सेट करें, दिनांक और अवधि सुविधाएं, सेटिंग कॉन्फिगर करें और बदलें, कंपनी के डेटा का बैकअप लें और पुनर्स्थापित करें - टैली प्राइम में स्टॉक आइटम और समूह बनाना:- माप की इकाइयाँ बनाना और संपादित करना। - किसी मौजूदा समूह के अंतर्गत सिंगल या मल्टीपल क्रिएट फीचर का उपयोग करके स्टॉक ग्रुप बनाना, मौजूदा ग्रुप के तहत सिंगल या मल्टीपल फीचर का उपयोग करके स्टॉक आइटम बनाना और एडिट करना, वाउचर क्रिएशन, एडिटिंग और डिलीट। - टैली प्राइम में रिपोर्ट जनरेट करना: - कैश बुक, लेजर अकाउंट, ट्रायल बैलेंस, प्रॉफिट एंड लॉस अकाउंट, बैलेंस शीट, फंड फ्लो स्टेटमेंट, कैश फ्लो स्टेटमेंट बिल, ई वे बिल - ई-अकाउंटिंग सॉफ्टवेयर का उपयोग और प्रदर्शन:- जोहो बुक्स, व्यापार, क्लाउड बुक्स, खाता बुक		30
भाग सी:- सीखने के संसाधन		
क्र.स.	लेखक	पुस्तक शीर्षक
1.	मनोज बंसल, अजय शर्मा	कम्प्यूटरीकृत लेखांकन प्रणाली
2.	करीम, खनुजा	कम्प्यूटरीकृत लेखांकन प्रणाली
3.	Srivastava, S.S.	"MS-Office",
4.	Arora J.S.	Tally - ERP- 9, Financial Accounting",
		प्रकाशक
		साहित्य भवन पब्लिकेशन आगरा
		संजय साहित्य भवन आगरा
		Firewall Media, New Delhi.
		"Kalyani Publishers, New Delhi.
आन लाइन बंब लिंक :-		
https://egyankosh.ac.in https://allsol.in/ https://allsol.in/ https://www.nios.ac.in/media/documents/Seccour224New/hind_pdf_224/224_L_16.pdf https://downloads.computerhindinotes.com/downloads/computerized-accounting-with-tally/		



(PROF. PAVAN MISHRA)

Chairman

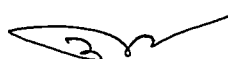
Central Board of Studies (Commerce)

Department of Higher Education Govt. of M.P.

Part A : Introduction			
Program: DIPLOMA	Class: B. Sc./B. Com/B.A./B.H.Sc. II Year	Year: II	Sessions: 2022-2023
Subject: Entrepreneurship Development			
1.	Course code	X2-FCAC4T	
2.	Course Title	Entrepreneurship Development	
3.	Course Type (Core/Elective/Generic/Elective/Vocational/...)	Foundation	
4.	Pre-requisite (if any)	-	
5.	Course learning outcomes (CLO)	This course introduces the students to the basics of entrepreneurship and small business management. Students gain an understanding of how to establish and manage a small business. • Helps in building the skills, framework and knowledge of entrepreneurship and new venture creation. • Helps the students in understand the importance of the planning process and learn how to develop, write and present an effective business plans for a new venture.	
6.	Credit Value	02	
7.	Total Marks	Max Marks: 50	Min Marks: 17



Part B: Content of the course	
Total Lectures: 30 Hours	
Topics	
1. Introduction: Entrepreneurship Development – Concept, types and Importance of entrepreneurs and significance of entrepreneurship in economic development, Startup process • Need, Problems, Challenges and solutions- women entrepreneurship and rural entrepreneurship • Report preparation: Profiling of entrepreneurs after visiting Small Scale Entrepreneurs	
2. Sources of Business Ideas And Tests of Feasibility: • Generation of startup ideas, Innovation vs Creativity • Significance of writing the business plan/ project proposal; Contents of business plan/ project proposal/DPR (Detail Project Report) • Project submission/ presentation and appraisal thereof by external agencies, such as financial /non-financial institutions.	
3. Regulatory Institutions and Schemes: • Role of Regulatory Institutions; ➤ Micro, Small & Medium Enterprises, ➤ District Industries Centers ➤ Khadi and Village Industries Commission ➤ National Small Industries Corporation ➤ Small Industries Development Bank of India • Commercial banks and various Self Employment Oriented grant and schemes; • The concept, role and functions of self-help groups, business incubators, angel investors, venture capital and private equity fund in startup ideas.	
Key Words: Entrepreneurship, Entrepreneurship Development, Startup, Women Entrepreneurship, Business Plan, Detail Project Report.	



Part C: Learning resources	
Text books, reference books and other resources	
Suggested Readings: 1. Kuratko and Rao, Entrepreneurship: A South Asian Perspective, Cengage Learning. 2. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, Entrepreneurship, McGraw-Hill Education 3. Desai, Vasant. Dynamics of Entrepreneurial Development and Management. Mumbai, Himalaya Publishing House. 4. Dollinger, Mare J. Entrepreneurship: Strategies and Resources. Illinois, Irwin. 5. Holt, David H. Entrepreneurship: New Venture Creation. Prentice-Hall of India, New Delhi. 6. Plsek, Paul E. Creativity, Innovation and Quality. (Eastern Economic Edition), New Delhi: Prentice-Hall of India. ISBN-81-203-1690-8. 7. Singh, Nagendra P. Emerging Trends in Entrepreneurship Development. New Delhi: ASEED. 8. SS Khanka, Entrepreneurial Development, S. Chand & Co, Delhi. 9. K Ramachandran, Entrepreneurship Development, McGraw-Hill Education	
Online or web resources: https://www.kviconline.gov.in/ https://msme.gov.in/ http://www.slbcmadhyapradesh.in/frontmarquee/571e2722-f3ec-4b82-8591-5b4721dff44e-AtmaNirbhar%20Bharat%20Full%20Presentation_compressed.pdf T, Rama Devi (2017) retrieved from https://www.worldwidejournals.com/global-journal-for-research-analysis-GJRA/special_issues_pdf/September_2017_1507115725_62.pdf	

Part D: Assessment / Evaluation
Maximum marks: 50 University Exam: 50



खण्ड-अ			
प्रोग्राम : DIPLOMA	कक्षा- बी.एस.सी./बी.कॉम./बी.ए./ बी.एच.एस.सी. द्वितीय वर्ष	वर्ष द्वितीय	सत्र 2022-23
विषय : उद्यमिता विकास			
1	विषय क्रमांक	X 2-FCAC1T	
2	पाठ्यक्रम का विषय	उद्यमिता विकास	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार (कोर/इलेक्ट्रिक/जेनेरिक/इलेक्टिव/वोकेशनल)	आधार	
4	पूर्व आवश्यकता (यदि कोई हो)		
5	पाठ्यक्रम सीखने के परिणाम	यह पाठ्यक्रम छात्रों को उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय में प्रबंध के मूल आधार से परिचय कराता है। छात्र एक लघु व्यवसाय को स्थापित करने एवं उसका प्रबंध करने की समझ का लाभ उठाते हैं • उद्यमिता के कौशल निर्माण, ढँचे एवं ज्ञान के निर्माण में सहायता एवं नये उद्यम की स्थापना। • छात्रों को इसकी समझ में सहायता के साथ इसके महत्व, योजना विधि एवं सीखने की प्रक्रिया को विकसित करना, नये उद्यम को स्थापित करने की प्रभावी योजना को लिखना एवं उसका प्रस्तुतिकरण करना।	
6	क्रेडिट वेल्यू	0३	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक 50	न्यूनतम अंक : 17

3

खण्ड-ब - पाठ्यक्रम की विषय वस्तु

कुल व्याख्यान - 30 घण्टे
विषय

परिचय :

उद्यमिता विकास -

- संकल्पना, उद्यमियों के प्रकार और महत्व, आर्थिक विकास में उद्यमियों का योगदान, नये उद्यम स्थापना की प्रक्रिया।
- आवश्यकता, समस्या, चुनौतियां और समाधान: महिला उद्यमिता एवं ग्रामीण उद्यमिता
- रिपोर्ट तैयार करना - लघु उद्योगों का भ्रमण करने के पश्चात उसकी रिपोर्ट तैयार करना।

व्यवसाय विचारों के स्रोत और व्यवहार्यता का परीक्षण :

- नये उद्यम स्थापित करने का विचार, नवाचार बनाम रचनात्मकता
- व्यवसाय योजना लिखने का महत्व। परियोजना प्रस्ताव: व्यापार योजना की सामग्री/परियोजना प्रस्ताव / डीपीआर, (विस्तृत परियोजना प्रतिवेदन)
- परियोजना जमा/प्रस्तुत करना एवं बाहरी एजेन्सियों द्वारा उनका मूल्यांकन जैसे - वित्तीय और गैर वित्तीय संस्थान

नियामक संस्थाएं एवं योजनाएं :-

- नियामक संस्थाओं की भूमिका :
सूक्ष्म लघु एवं मध्यम उद्योग
जिला उद्योग केन्द्र
खादी और ग्रामोद्योग आयोग
राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम
भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक
वाणिज्यिक बैंक और विभिन्न स्वरोजगार उन्मुख और अनुदान योजनाएं
- स्टार्टअप विचारों में स्वयं सहायता समूहों, व्यापार इन्क्यूबेटर्स, द्रुत निवेशकों, साहस और पूंजी और निजी इक्विटी फंड की अवधारणा, भूमिका एवं कार्य

महत्वपूर्ण शब्द: उद्यमिता, उद्यमिता विकास, स्टार्टअप, महिला उद्यमिता, व्यवसाय योजना, विस्तृत परियोजना प्रतिवेदन।

खण्ड-स - पाठ्यक्रम की सामग्री

पाठ्य पुस्तक/ संदर्भ पुस्तक और अन्य संसाधन

Suggested Readings:

1. Kuratko and Rao, Entrepreneurship: A South Asian Perspective, Cengage Learning.
2. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, Entrepreneurship, McGraw-Hill Education
3. Desai, Vasant. Dynamics of Entrepreneurial Development and Management. Mumbai, Himalaya Publishing House.
4. Dollinger, Mare J. Entrepreneurship: Strategies and Resources. Illinois, Irwin.
5. Holt, David H. Entrepreneurship: New Venture Creation. Prentice-Hall of India, New Delhi.
6. Plsek, Paul E. Creativity, Innovation and Quality. (Eastern Economic Edition), New Delhi: PrenticeHall of India. ISBN-81-203-1690-8.
7. Singh, Nagendra P. Emerging Trends in Entrepreneurship Development. New Delhi: ASEED.
8. SS Khanka, Entrepreneurial Development, S. Chand & Co, Delhi.
9. K Ramachandran, Entrepreneurship Development, McGraw-Hill Education

Online or web resources:

<https://www.kviconline.gov.in/>

<https://msme.gov.in/>

http://www.slbcmadhyapradesh.in/frontmarquee/571e2722-f3ec-4b82-8591-5b4721dff44eAtmaNirbhar%20Bharat%20Full%20Presentation_compressed.pdf

T, Rama Devi (2017) retrieved from https://www.worldwidejournals.com/global-journal-for-research-analysis-GJRA/special_issues_pdf/September_2017_1507115725__62.pdf

खण्ड-द आंकलन / मूल्यांकन

Maximum marks: 50

University Exam: 50

3

आधार पाठ्यक्रम प्रथम प्रश्नपत्र हिन्दी भाषा —

(भाग-ए)परिचय				
	कार्यक्रम : यू.जी. लेवल डिप्लोमा	कक्षा : बी.ए./बी.कॉम./बी.एससी. /बी.एच.एससी./बी.सी.ए. द्वितीय वर्ष	वर्ष-2022	सत्र 2022-23
क्रं	विषय	आधार पाठ्यक्रम		
1	कोर्स कोड	X2-FCEA1T		
2	कोर्स का शीर्षक	भाषा और संस्कृति		
3	कोर्स का प्रकार	आधार पाठ्यक्रम		
4	कोर्स अपेक्षित	स्नातक प्रथम वर्ष उत्तीर्ण किसी भी विषय समूह से।		
5	कोर्स अधिगम उपलब्धि (लर्निंग आउटकम) (CLO)	1. भारतीय ज्ञान पंम्परा से विद्यार्थियों को अवगत एवं लाभान्वित करना। 2. उत्कृष्ट साहित्यिक पाठों के अध्ययन से रुचि का विकास करना। 3. सांस्कृतिक चेतना और राष्ट्रीय भावना का विकास करना। 4. भाषा — ज्ञान। 5. सामान्य शब्दावली और विशेष शब्दावली के अध्ययन द्वारा भाषा एवं संस्कृति बोध का विकास करना। 6. विशिष्ट शब्दावली (बीज शब्द / की वर्ड) से परिचित करवाते हुए बोध के स्तर को विकसित करना।		
6	क्रेडिट मान	02 क्रेडिट		
7	कुल अंक	50 अंक		
8	उत्तीर्ण अंक	17 अंक		
9	समय	१ घंटा		

9/11/21

व्याख्यान की कुल संख्या : वर्ष में अधिकतम 15 घंटे

(भाग-बी) कोर्स सामग्री		
इकाई	विषय	व्याख्यान घंटा
I	1.समसामयिक सन्दर्भ:श्रीमद्भगवद्गीता-कर्मयोग 2.सूर्यकान्त त्रिपाठी निराला : परिचय पाठ : जागो फिर एक बार (दो) (कविता) 3. अमरकान्त : परिचय पाठ : दोपहर का भोजन (कहानी) 4. महादेवी वर्मा : परिचय पाठ : गिल्लू (रेखाचित्र)	05
II	1. हजारी प्रसाद द्विवेदी : परिचय पाठ : नाखून क्यों बढ़ते हैं (ललित निबन्ध) 2. मध्य प्रदेश की लोककलाएँ (संकलित) 3. मध्य प्रदेशकालोकसाहित्य (संकलित)	05
III	1. मुहावरे और कहावतें (भाषा) 2. समास : परिभाषा और भेद (शब्द-रचना / व्याकरण) 3. बीज शब्द (Key Words / अवधारणा मूलक शब्द) उद्योग; सभ्यता; संस्कृति; शिक्षा; सूचना-समाज।	05
सार बिंदु (की वर्ड) टैग		
सर्च करें :-		
सूर्यकान्त त्रिपाठी निराला	जागो फिर एक बार (कविता कोश)	
अमरकान्त	दोपहर का भोजन	
महादेवी वर्मा	गिल्लू (गद्य कोश)	
हजारी प्रसाद द्विवेदी	नाखून क्यों बढ़ते हैं (गद्य कोश)	
उद्योग		
सभ्यता		
संस्कृति		
शिक्षा		
सूचना-समाज		
मुहावरे और कहावतें		
समास परिभाषा और भेद (शब्द रचना / व्याकरण)		

9/11/21

(भाग-सी)

अनुशंसित अध्ययन संसाधन

क्र	पाठ्यपुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन
1	मध्यप्रदेश I हिन्दी ग्रंथ अकादमी से प्रकाशित पुस्तकें
2	सूर्यकान्त त्रिपाठी निराला : राग-विराग, संपादक डॉ. रामविलास शर्मा लोक भारती प्रकाशन, इलाहाबाद
3	अमरकान्त प्रतिनिधि कहानियों, राजकमल प्रकाशन, द्वितीय संस्करण
4	महादेवी वर्मा : मेरा परिवार, लोक भारती प्रकाशन, इलाहाबाद, उ.प्र. 1972
5	हजारी प्रसाद द्विवेदी : कल्प लता निबंध संग्रह राजकमल प्रकाशन, दरियागंज, नईदिल्ली 2007
6	डॉ. वासुदेव नंदन प्रसाद : आधुनिक हिन्दी व्याकरण और रचना, भारती भवन, ठाकुर बाड़ी रोड, पटना, बिहार
7	डॉ. राजेश्वर चतुर्वेदी : हिन्दी व्याकरण, उपकार प्रकाशन, आगरा, उ.प्र.
8	गोपाल भार्गव : मध्यप्रदेश कला एवं संस्कृति, कल्पज प्रकाशन, नईदिल्ली 2011
9	हिन्दी ज्ञान कोश
10	अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेब लिंक
	1.www.wikipediya.org
	2.www.egyankosh.ac.in
	3.www.youtube.com
	4.https://epgp.inflibnet.ac.in
	5.hindiwi.org
	6.Kavitakosh.org
	7.https://svayam.gov.in/

भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 50

विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 50

आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा:

कुल अंक 50

समय -02.00 घंटे

न्यूनतम अंक 17

अध्यक्ष

आधार पाठ्यक्रम

केंद्रीय अध्ययन मण्डल भोपाल (म.प्र.)

PART A : INTRODUCTION

Program: Diploma		Class : B.Com Second year	Session 2022-23
Subject: Commerce			
1	Course Code	C2-COM2G	
2	Course Title	New Venture Planning	
3	Course Type	Elective for other Faculty	
4	Pre-requisite	This course can be selected as Elective subject by other faculty students. (except commerce student)	
5	Course Learning Outcomes	As a result of taking this course, the student should be able to: 1. Generate a business idea using different techniques and describe sources of innovative ideas. 2. Evaluate advantages of acquiring an ongoing venture with a case study. 3. Present a comparative analysis of various government schemes which are suitable for the business idea. 4. Develop a marketing plan for a business idea. 5. Prepare and present a well-conceived Business Plan.	
6	Credit Value	6	
7	Total Marks	Maximum Marks : 30 + 70 Minimum Passing Marks : 33	

PART B: CONTENT OF THE COURSE

UNIT	TOPIC	NO. OF LECTURES
1	New Venture: Meaning and features -Opportunity identification. The search for new ideas. Source of innovative ideas. Techniques for generating ideas. Entrepreneurial imagination and creativity: The role of creative thinking. Developing your creativity. Impediments to creativity.	15
2	Methods to Initiate Ventures -The pathways to New Ventures for Entrepreneurs, Creating New Ventures. Acquiring an established Venture: Advantages of acquiring an ongoing Venture. Examination of key issues. Franchising: How a Franchise works. Franchise law. Evaluating the franchising opportunities	15
3	The Search for Entrepreneurial Capital -The Entrepreneur's Search for Capital. The Venture Capital Market. Criteria for evaluating New- Venture Proposals. Evaluating the Venture Capitalist. Financing stages. Alternate Sources of Financing for Indian Entrepreneurs. Bank Funding. Government Policy Packages. State Financial Corporations (SFCs). Business Incubators and Facilitators. Informal risk capital: Angel Investors.	15
4	Business Plan Preparation for New Ventures -Business Plan: Concept. Pitfalls to Avoid in Business Plan. Benefits of a Business Plan. Developing a Well-Conceived Business Plan. Elements of a Business Plan: Executive Summary. Business Description. Marketing: Marketing: Market Niche and Market Share. Research, Design and Development. Operations. Management. Finances. Critical-Risk.	15

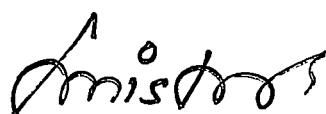
5	The Marketing Aspects of New Ventures - Developing a Marketing Plan: Customer Analysis, Sales Analysis and Competition Analysis. Market Research. Sales Forecasting. Evaluation. Pricing Decision.	15
6	Government schemes for new ventures :- Different schemes like: Start-up India, Stand Up India, Make in India, The Venture Capital Assistance Scheme , Multiplier Grants Scheme (MGS) for IT Research and Development, Credit Guarantee etc, comparative analysis of various government scheme,	15

PART C : LEARNING RESOURCES

s.n.	Author	Book title	Publisher
1	Dr.Vasant Desai	Business Planning and Entrepreneurial Management	Himalaya Publishing House New Delhi
2	Robert, Manimala, M. Peters, Shepherd	Entrepreneurship	Tata McGraw Hill, India.
3	Sapna Bansal Tonye Stephen Lawson	New Venture Planning	JSR publishing house New Delhi
4	Holt, David H	Entrepreneurship: New Venture Creation	PHI Learning, New Delhi
5	S. S. Khanka	Entrepreneurial Development	S Chand New Delhi
Suggestive digital platforms, web links: 1. https://www.slideshare.net/sumanvashist2/planning-new-venture 2. http://www.crectirupati.com/cgi-sys/suspendedpage.cgi 3. https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:3939/FULLTEXT01.pdf 4. https://www.macmillanihe.com/resourcesB/Burns-New-Venture-Creation 5. https://businessfirst.com.mt/en/planning/documents/businessplanningguidelines			

PART D: ASSESSMENT AND EVALUATION

S.N	EVOLUTION METHOD	MARKS
1.	Class test (objective type or descriptive)& Assignment and presentation of Assignment	30
2.	University Examination	70



(PROF.PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies (Commerce)

Department of Higher Education Govt. of M.P.

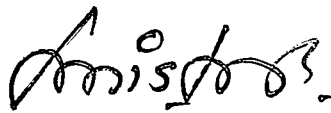
भाग अ - परिचय		
कार्यक्रम, डिप्लोमा	कक्षा, बी. कॉम. द्वितीयवर्ष	सत्र: 2022-23
विषय	वाणिज्य	
1	पाठ्यक्रमका कोड	C2-COMA2G
2	पाठ्यक्रमका शीर्षक	नवीन उद्यम योजना
3	पाठ्यक्रमका प्रकार,	अन्य संकाय के लिए ओपन ऐच्छिक
4	पूर्वापेक्षा	इस पाठ्यक्रम को अन्य संकाय के छात्रों द्वारा वैकल्पिक विषय के रूप में चुना जा सकता है।
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां	पाठ्यक्रम के पूर्ण होने पर, छात्र सक्षम हो सकेंगे - 1. विभिन्न तकनीकों का उपयोग करके एक व्यावसायिक विचार उत्पन्न करें और नवीन विचारों के स्रोतों का वर्णन कर सकेंगे । 2. एक केस स्टडी के साथ चल रहे उद्यम को प्राप्त करने के लाभों का मूल्यांकन कर सकेंगे । 3. विभिन्न सरकारी योजनाओं का तुलनात्मक विश्लेषण प्रस्तुत कर सकेंगे जो व्यावसायिक विचार के लिए उपयुक्त हैं। 4. एक व्यावसायिक विचार के लिए एक विपणन योजना विकसित कर सकेंगे । 5. एक सुविचारित व्यवसाय योजना तैयार कर और प्रस्तुत कर सकेंगे ।
6	क्रेडिटमान	06
7	कुलअंक	अधिकतम अंक: 30+70 न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 33

भाग ब – पाठ्यक्रम की विषय वस्तु

व्याख्यान की कुल संख्या- 90

इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या
1.	नया उद्यम: अर्थ और विशेषताएं - अवसर की पहचान। नए विचारों की खोज। अभिनव विचारों का स्रोत। विचार उत्पन्न करने की तकनीक। उद्यमी कल्पना और रचनात्मकता: रचनात्मक सोच की भूमिका। अपनी रचनात्मकता का विकास करना। रचनात्मकता में बाधाएं।	15
2.	उद्यम आरंभ करने के तरीके - उद्यमियों के लिए नए उद्यम के रास्ते। नए उद्यम बनाना। एक स्थापित उद्यम का अधिग्रहण: एक चल रहे उद्यम को प्राप्त करने के लाभ। प्रमुख मुद्दों की जांच। फ्रेंचाइजिंग: फ्रेंचाइज़ कैसे काम करता है। मताधिकार कानून। फ्रेंचाइजिंग के अवसरों का मूल्यांकन	15
3.	उद्यमी पूंजी की खोज - वित्तपोषण के चरण। भारतीय उद्यमियों के लिए वित्तपोषण के वैकल्पिक स्रोत। बैंक फंडिंग। सरकारी नीति पैकेज। राज्य वित्तीय निगम (एसएफसी)। बिजनेस इनक्यूबेटर और फैसिलिटेटर। अनौपचारिक जोखिम पूंजी: एंजेल निवेशक।	15
4.	नए उपक्रमों के लिए व्यवसाय योजना की तैयारी - व्यवसाय योजना: अवधारणा। व्यापार योजना में बचने के लिए नुकसान। एक व्यापार योजना के लाभ। एक सुविचारित व्यवसाय योजना का विकास करना। एक बिजनेस प्लान के तत्व, मार्केटिंग: उच्च श्रेणी बाज़ार और मार्केट शेयर। अनुसंधान, डिजाइन और विकास। संचालन। प्रबंधन। वित्त। गंभीर-जोखिम।	15

5.	नए उद्यमों के विपणन पहलू - एक विपणन योजना विकसित करना: ग्राहक विश्लेषणए बिक्री विश्लेषण और प्रतिस्पर्धा विश्लेषण। बाजार अनुसंधान। बिक्री पूर्वानुमान। मूल्यांकन। मूल्य निर्धारण निर्णय।	15		
6.	नए उपक्रमों के लिए सरकारी योजनाएं :- विभिन्न योजनाएं जैसे: स्टार्ट-अप इंडियाए स्टैंड अप इंडियाए मेक इन इंडियाए उद्यम पूंजी सहायता योजनाए आईटी अनुसंधान और विकास के लिए गुणक अनुदान योजना (एमजीएस)ए क्रेडिट गारंटी आदि। विभिन्न का तुलनात्मक विश्लेषण सरकारी योजनाएं	15		
सारबिन्दु	नया उद्यम, अधिग्रहण, फ्रैंचाइजिंग, वित्तपोषण, विपणन योजना, बाजार अनुसंधान, सरकारी योजनाएं			
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन				
स.क्र.	लेखक	पुस्तक का नाम	प्रकाशक	प्रकाशन स्थल
1.	डॉ.शालिनीअग्रवाल,राजीवअग्रवाल	उद्यमिता के मूल आधार एवं प्रोजेक्ट प्लानिंग	साहित्य भवन	आगरा
2.	एस.पी. माथुर	भारत में उद्यमिता विकास	हिमालया पब्लिकेशन	नागपुर
3.	संजीत शर्मा	उद्यमिता	वी.के.पब्लिकेशन	नई दिल्ली
4.	डॉ.नीरू बाथम,संजय पांडे	उद्यमिता विकास	एस.डी.एस.पब्लि.	आगरा
5.	ओ.पी.हरकुट,वैष्णव	उद्यमिता विकास हैण्ड बुक	साइंटिफिक पब्लिकेशन	जोधपुर
डिजिटल प्लेट फॉर्म		1. https://gurujionlinestudy.com/fundamentals-entrepreneurship-study-material-notes-in-hindi/		
		2. https://sdak24.com/b-com-2nd-year-fundamentals-of-entrepreneurship-notes/		
		3. www.sbpdp.in		
		4. https://commercehindime.in/class-12-entrepreneurship-notes-pdf-bihar-board/		
		5. https://gktrickhindi.com/general-management-in-hindi-pdf-free-download/		
		6. https://hi.wikipedia.org/wiki/उद्यमिता		
भाग द-अनुशंसित मूल्यांकन			अधिकतमअंक-	100
सतत व्यापक मूल्यांकन (सीसीई)			कुलअंक	30
विश्वविद्यालयीन परीक्षा			कुलअंक	70



(PROF. PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies (Commerce)

Department of Higher Education Govt. of M.P.

Part A Introduction			
Program: Diploma Course		Class: B.A. II Year	Year: 2022
		Session:2022-2023	
Subject: Women Empowerment			
1	Course Code	X2-FCADIT	
2	Course Title	Women Empowerment	
3	Course Type (Core Course/Elective/ Generic Elective/Vocational/)	Foundation Course, Second Paper	
4	Pre-requisite (if any)	This is Compulsory Question paper of the foundation course for all the students of the second year of Graduation.	
5	Course Learning outcomes (CLO)	After going through this course, students will be able to understand the following: 1. Understand the history, concept and various dimensions of women empowerment in India. 2. Will be able to understand the constitutional provisions, laws and policies related to women empowerment. 3. Get knowledge of various issues, challenges and agencies supporting women empowerment. With this, you will be able to get acquainted with the glory story of the powerful women leadership of India. 4. Present study related to women empowerment will provide employment opportunities to the students in government, private and non- government organizations.	
6	Credit Value	Theoretical -2	
7	Total Marks	Max. Marks: 50	Min. Passing Marks: 17

Part B - Content of the Course	
Total No. of Lectures-Tutorials: 30 Hourse (per week Two hours): 6 hours per week	
L-T-P: 2-0-0	

UNIT	SUBJECT	NUMBER OF LECTURES
I	1. History of Women Empowerment in India: Ancient Period, Medieval and Modern Period. 2. Concept of Women Empowerment:	06

Signature
17.4.23

	Meaning, forms, Need and Importance. 3. Dimensions of Women Empowerment: Social, Religious, Economic, Educational and Political. Key Words: Women Empowerment, Social, Religious, Economic, Educational and Political Dimensions.	
11	1. Women Empowerment: Constitutional Provisions and Laws 2. Women Empowerment Policy and Schemes A. Central Level B. State Level (With Special Reference to Madhya Pradesh) Key Words: Constitutional Provisions, Policy, Central Schemes, State Schemes.	06
111	1. Women Empowerment: Issues and Challenges. 2. Supporting Agencies: NGOs, Self Help Groups and Panchayati Raj Institutions. 3. Powerful Women Leadership of India: Ahilya Bai Holkar, Rani Durgavati, Savitri Bai Phule, Mary Kom, Sindhutai Sakpal, Tessy Thomas, Indira Nooyi, Gaura Devi. Key Words: NGOs, Self Help Groups, Panchayati Raj, Women Leadership.	08
IV	Financial Awareness Among Women: 1. Budget: Determination of objectives, establishment of goals, action plan for achieving goals. Formulation of family budget. A realistic budget: The rule (50 percent needs, 30 percent wants, 20 percent savings). 2. Identification of expenditure on self, identification of unnecessary expenditure, method of control over expenditure. 3. Indebtedness and savings priorities Debt-Circle Trap (Moneylender / Mahajan / Private Institutional Loan/Mortgage) Possible reasons and solutions for Debt Emergency Savings Wise Investment - Sukanya Yojana, Mahila Samman Savings Certificate (Effective from 01 April 2023) Action plan to achieve "Earn, Save and Spend" Key Words: Expenditure, Realistic Budget, Indebtedness, Wise Investment	10

Part C- Recommended Study Resources

Recommended Book/ Accessories Books / Other Text Resources

1. अंसारी, एम. ए., नारी तुम क्या ?, ज्योति प्रकाशन जयपुर, 2006

Signature

2. अंजली, भारत में महिला अपराध, राधा पब्लिकेशन नई दिल्ली, 2005
3. गोयल, संगीता और गोयल, सुनीता, भारतीय समाज में नारी, आर. जी.एस.ए. पब्लिशर्स जयपुर, 2003
4. कौर हरप्रीत, महिलाओं के विरुद्ध हिंसा एवं मद्यपान, अमेजिंग पब्लिकेशन नई दिल्ली 2014
5. कश्यप, आलोक, भारतीय समाज में नारी दशा और दिशा, आर्य पब्लिकेशन नई दिल्ली, 2013
6. नईम मुहम्मद, महिला सशक्तिकरण: चुनौतियां एवं समाधान, यूनिवर्सिटी पब्लिकेशन दिल्ली, 2014
7. सिंह, निशांत, भारतीय महिलाएं एक सामाजिक अध्ययन, ओमेगा पब्लिकेशन, नई दिल्ली 2012
8. सोती, वीरेंद्र, चंद्र, भारतीय संस्कृति में स्त्रियों की स्थिति, डी. के. प्रिंटवर्ल्ड लि. नई दिल्ली, 2009
9. शाह, तृप्ति, (हिंदी) अन, सोनी, रामनरेश, स्त्री जीवन का संघर्ष: प्राचीन काल से भक्ति आंदोलन तक उन्नति विकास शिक्षण संगठन एवं सहियर (स्त्री संगठन)
10. Samiuddin, Abida, and Khanam, R., Women Socio-Economic Empowerment, Globa Vision Publishing House, Ansari Road New Delhi, 2013
11. Tripathi, Madhusoodan, Women Rights in India, Omega Publications, Ansari Road New Delhi, 2011
12. वर्मा, सांवलिया बिहार, महिला जाग्रति और सशक्तिकरण, अविष्कार पब्लिकशर्स, जयपुर 2005
13. वर्मा, सांवलिया बिहारी, ग्रामीण महिला उत्थान, यूनिवर्सिटी पब्लिकेशन दिल्ली, 2011
14. यादव, वीरेंद्र, सिंह, नई सहस्राब्दी का महिला सशक्तिकरण : अवधारणा, चिंतन एवं सरोकार ओमेगा पब्लिकेशन, अंसारी रोड नई दिल्ली, 2010

Recommended Equivalent online course :

<https://nptel.ac.in>.

<https://swayam.gov.in/explorer>

IGNOU & Other centrally/state operated Universities MOOC platforms such as "SWAYAM" in India and Abroad

Part D- Recommended Assessment methods

Recommended Assessment methods

Maximum Marks :50

UNIVERSITY EXAMINATION (OBJECTIVE) MARKS : 50

Assessment :

University Exams:

Time : 01 Hours

Total objective type

Question : 50

50x1 = 50

Total Marks :50

Any Comments / Suggestions :

B. Singh

भाग अ परिचय			
कार्यक्रम: डिप्लोमा पाठ्यक्रम	कक्षा: बी.ए. द्वितीय वर्ष	वर्ष: 2022	सत्र : 2022-23
विषय: महिला सशक्तिकरण			
1	पाठ्यक्रम का कोड	X2-FCAD1T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	महिला सशक्तिकरण	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार : (कोरकोर्स/ इलेक्टिव/ जेनेरिक इलेक्टिव/ वोकेशनल)	आधार पाठ्यक्रम, द्वितीय प्रश्न-पत्र	
4	पूर्व अपेक्षा : (यदि कोई हो)	स्नातक द्वितीय वर्ष के समस्त विद्यार्थियों के लिए आधार पाठ्यक्रम का यह अनिवार्य प्रश्न-पत्र है।	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन के परिलब्धिया (सीएलओ)	इस पाठ्यक्रम का अध्ययन करने के पश्चात विद्यार्थी निम्नलिखित को समझने में सक्षम होंगे : 1. भारत में महिला सशक्तिकरण के इतिहास, अवधारणा और महिला सशक्तिकरण के विभिन्न आयामों को समझ सकेंगे। 2. महिला सशक्तिकरण से संबंधित संवैधानिक प्रावधान, कानून एवं नीतियों को समझ सकेंगे। 3. महिला सशक्तिकरण सम्बन्धी विभिन्न मुद्दों, चुनौतियों एवं सशक्तिकरण में सहायक अभिकरणों का ज्ञान प्राप्त कर सकेंगे इसके साथ ही भारत के शक्तिशाली महिला नेतृत्व की गौरव गाथा से परिचित हो सकेंगे। 4. महिला सशक्तिकरण सम्बन्धी प्रस्तुत अध्ययन विद्यार्थियों को शासकीय, अशासकीय एवं स्वयं सेवी संगठनों में रोजगार के अवसर उपलब्ध करायेगा।	
6	क्रेडिट मान	सैद्धांतिक - 2	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक : 50	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक : 17
भाग ब : पाठ्यक्रम की विषय-वस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या - ट्यूटोरियल : 30 घण्टे (प्रति सप्ताह दो घंटे) L-T-P : 2-0-0			

इकाई	विषय	व्याख्यान
I	1. भारत में महिला सशक्तिकरण का इतिहास : प्राचीन काल, मध्यकाल एवं आधुनिक काल। 2. महिला सशक्तिकरण की अवधारणा : अर्थ, स्वरूप आवश्यकता एवं महत्व। 3. महिला सशक्तिकरण के आयाम : सामाजिक, धार्मिक, आर्थिक, शैक्षणिक एवं राजनीतिक। सार बिंदु : महिला सशक्तिकरण, सामाजिक, धार्मिक, आर्थिक, शैक्षणिक, राजनीतिक आयाम।	06

Signature
17.4.23

II	1. महिला सशक्तिकरण: संवैधानिक प्रावधान एवं कानून । 2. महिला सशक्तिकरण : नीति एवं योजनाएं (क) केंद्रीय स्तर (ख) राज्य स्तर (म.प्र. के विशेष संदर्भ में) सार बिंदु : संवैधानिक प्रावधान, कानून, केंद्रीय योजनाएँ, राज्य (म.प्र.) योजनाएं	06
III	1. महिला सशक्तिकरण : मुद्दे एवं चुनौतिया । 2. सहायक अभिकरण : गैर सरकारी संगठन, स्व सहायता समूह एवं पंचायती राज संस्थाएं । 3. भारत का शक्तिशाली महिला नेतृत्व : अहिल्या बाई होलकर, रानी दुर्गावती, सावित्री बाई फुले, मैरीकॉम, सिंधुताई सकपाल, टेसी थॉमस, इंदिरा नुई, गौरा देवी । सार बिंदु - गैर सरकारी संगठन, स्व-सहायता समूह, पंचायती राज संस्थाएं, भारत का शक्तिशाली महिला नेतृत्व ।	08
IV	महिलाओं में वित्तीय जागरूकता 1. बजट : उद्देश्य का निर्धारण, लक्ष्यों की स्थापना, लक्ष्यों प्राप्ति हेतु कार्य योजना । पारिवारिक बजट का निर्माण। एक यथार्थवादी बजट : नियम (50 प्रतिशत जरूरत, 30 प्रतिशत चाहत, 20 प्रतिशत बचत) । 2. स्वयं पर होने वाले व्यय की पहचान: अनावश्यक व्यय की पहचान, व्यय पर नियंत्रण की पद्धति । 3. ऋणग्रस्तता एवं बचत की प्राथमिकताएँ ऋण-चक्र जाल (साहूकार / महाजन / निजी संस्थागत ऋण / गिरवी) ऋण के संभावित कारण एवं समाधान आपातकालीन बचत बुद्धिमान निवेश : सुकन्या योजना, महिला सम्मान वचत सर्टिफिकेट (01 अप्रैल 2023 से लागू) "कमाओं, वचत करो और खर्च करो" की प्राप्ति के लिए कार्ययोजना ।	10

भाग स- अनुशासित अध्ययन संसाधन

अनुशासित पुस्तकें/सहायक पुस्तकें/ अन्य पाठ्य संसाधन /पाठ्य सामग्री :

1. अंसारी, एम. ए., नारी तुम क्या ?, ज्योति प्रकाशन जयपुर, 2006
2. अंजली, भारत में महिला अपराध, राधा पब्लिकेशन नई दिल्ली, 2005
3. गोयल, संगीता और गोयल, सुनीता, भारतीय समाज में नारी, आर. जी.एस.ए. पब्लिशर्स जयपुर,

17.4.23

2003

4. कौर हरप्रीत, महिलाओं के विरुद्ध हिंसा एवं मद्यपान, अमेजिंग पब्लिकेशन नई दिल्ली 2014
5. कश्यप, आलोक, भारतीय समाज में नारी दशा और दिशा, आर्य पब्लिकेशन नई दिल्ली, 2013
6. नईम मुहम्मद, महिला सशक्तिकरण: चुनौतियां एवं समाधान, यूनिवर्सिटी पब्लिकेशन दिल्ली, 2014
7. सिंह, निशांत, भारतीय महिलाएं एक सामाजिक अध्ययन, ओमेगा पब्लिकेशन, नई दिल्ली 2012
8. सोती, वीरेंद्र, चंद्र, भारतीय संस्कृति में स्त्रियों की स्थिति, डी. के. प्रिंटवर्ल्ड लि. नई दिल्ली, 2009
9. शाह, तृप्ति, (हिंदी) अन, सोनी, रामनरेश, स्त्री जीवन का संघर्ष: प्राचीन काल से भक्ति आंदोलन तक उन्नति विकास शिक्षण संगठन एवं सहियर (स्त्री संगठन)
10. Samiuddin, Abida, and Khanam, R., Women Socio-Economic Empowerment, Globa Vision Publishing House, Ansari Road New Delhi, 2013
11. Tripathi, Madhusoodan, Women Rights in India, Omega Publications, Ansari Road New Delhi, 2011
12. वर्मा, सांवलिया बिहार, महिला जाग्रति और सशक्तिकरण, अविष्कार पब्लिकेशंस, जयपुर 2005
13. वर्मा, सांवलिया बिहारी, ग्रामीण महिला उत्थान, यूनिवर्सिटी पब्लिकेशन दिल्ली, 2011
14. यादव, वीरेंद्र, सिंह, नई सहस्राब्दी का महिला सशक्तिकरण : अवधारणा, चिंतन एवं सरोकार ओमेगा पब्लिकेशन, अंसारी रोड नई दिल्ली, 2010

अनुसंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम :

<https://nptel.ac.in/>

<https://swayam.gov.in/explorer>

IGNOU & Other centrally/state operated Universities MOOC platforms such as "SWAYAM" in India and Abroad

भाग द- अनुसंसित मूल्यांकन विधियां :

अनुसंसित सतत मूल्यांकन विधियां

अधिकतम अंक : 50

विश्वविद्यालय परीक्षा (वस्तुनिष्ठ) अंक : 50

आंकलन :

विश्वविद्यालयीन परीक्षा

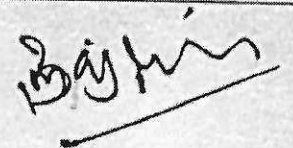
समय: 01 घण्टे

कुल वस्तुनिष्ठ प्रश्न : 50

50x1 = 50

कुल अंक : 50

कोई टिप्पणी सुझाव :



FC-II ENGLISH PART A: Introduction			
Program: UG Level		Class: II Year	Year: 2022-23 Session:2022-23 onwards
Subject: Foundation Course (English)			
1	Course Code	X2-FCHB1T	
2	Course Title	English Language and Foundation	
3	Course Type (Core Course/Elective/ Generic Elective/ Vocational)	Foundation Course	
4	Pre-Requisite (if any)	To study this course, a student should have the basic knowledge of the English language. This course is designed for all the students of UG Second Year under the Foundation Course category.	
5	Course Learning Outcomes (CLO)	Through this course the students will be able to: 1. Strengthen their grammar and vocabulary 2. Acquire and develop LSRW (Listening, Speaking, Reading and Writing) skills 3. Learn to think creatively and critically After the completion of the course, students are expected to gain competency and proficiency in English language to perform at professional and personal level as well as to face competitive examinations at State and National level.	
6	Credit Value	2 Credits	
7	Total Marks	Max. Marks: 50	Min. Marks: 17

PART B: Content of the Course		
Total No. of Lectures: 15 hours		
Unit	Topics	Number of Lectures
I	Text Interpretation Skills: 1.Daffodils – Wordsworth 2.Bangle Sellers – Sarojini Naidu 3.Patriotism Beyond Politics and Religion – A.P.J. Kalam 4. Letter to God – G.L. Swanteh (Translated by Donald Yates) 5. God Sees the Truth but Waits – Leo Tolstoy	10
II	Comprehension Skills: Multiple choice questions based on unseen passages	3
III	Language Skills: Use of idioms, phrases and punctuations, Mis-Spelt & Inappropriate Words and Cloze Test, Conjunctions, re-organizing jumbled sentences, Spotting the errors.	7
	Writing Skills: Advertisement and Notice-writing, Letter Writing (Formal &	5

v	Speech Skills: Vowel and consonant sounds, phonetic symbols Accent, Modulation and intonation	5
	Key Words: Daffodils, Wordsworth, Wandered, Bangles, Shining, Bridal, Politics, Religion, Patriotism, God, Letter, Lencho, Swanteh, Truth, Waits, Tolstoy	

PART C: Learning Resources	
Textbooks, Reference Books, Other Resources	
Suggested Readings and web materials: 1. Oxford English Language Reference. Compact Oxford Dictionary, Thesaurus and Word Power Guide. OUP. 2. Brush Up Your English by S T Imam. Bharati Bhawan Publishers & Distributors, 2017 3. N. D. Turton and J.B. Heaton. Dictionary of Common Errors. Longman Ltd. 1998 4. Suzana Roopa. A Practical Course in English Pronunciation. McGraw Hill Education India 5. Chris Lele. The Vocabulary Builder Workbook. Zephyros Press 6. S. P. Dhanvel. English and Soft Skills. Orient Black Swan, 2010. 7. Dr M. Farook. English for Communication, Emerald Publishers, 2015. 8. Dr Mathew Joseph. Fine-tune your English. Orient Black Swan, 2010. 9. E. Suresh Kumar, B Yadava Raju and C Muralikrishna. Skills in English. Orient Black Swan, 2013. 10. Bill Bryson. The Mother Tongue: English and How it Got it that Way. Harper Collins, 1990. Web Sources: www.englishclub.com https://nptel.ac.in http://www.bbc.co.uk/learningenglish https://www.eslfast.com https://www.myenglishpages.com	

Part D: Assessment and Evaluation (Theory)			
Max Marks: 50	Min. Marks: 17	University Exam (UE)	Total: 50
University Exam (U.E.). Time 2 .00 Hours			
External Assessment (UE)		Time: 2 Hours	
50 multiple choice / objective / true – false type questions to be asked. Each question carries 1 mark			

(Dr. R.K.S. Sengar)
Principal
Govt. S.L.P. (PG) College, Morar
Gwalior (M.P.)

(Dr. A.S. Kushwah)
Chairman BOS Jiawaji University,
Gwalior (M.P.)

आधार पाठ्यक्रम: प्रथम प्रश्न पत्र -- हिन्दी भाषा

(भाग-ए) परिचय			
	कार्यक्रम : यूजी लेवल प्रमाण-पत्र	कक्षा : बी.ए. / बी.कॉम / बी.एससी. / बी.एच.एससी. / बी.सी.ए / बी.बी.ए (प्रथम वर्ष)	वर्ष 2021 मंत्र 2021 2022
	विषय :-	आधार पाठ्यक्रम	
1	कोर्स कोड:	X1-FCEAIT	
2	कोर्स का शीर्षक:	भाषा और संस्कृति	
3	कोर्स का प्रकार	आधार पाठ्यक्रम	
4	कोर्स अपेक्षित	कक्षा 12वीं उत्तीर्ण किसी भी विषय समूह से।	
5	कोर्स अधिगम उपलब्धि (लर्निंग आउटकम) (CLO)	1. उत्कृष्ट साहित्यिक पाठों के अध्ययन से रुचि का विकास करना। 2. सांस्कृतिक चेतना और राष्ट्रीय भावना का विकास करना। 3. भाषा-ज्ञान। 4. सामान्य शब्दावली और विशेष शब्दावली के अध्ययन द्वारा भाषा एवं संस्कृति बोध का विकास करना 5. विशिष्ट शब्दावली (बीज शब्द / की वर्ड) से परिचित करवाते हुए बोध के स्तर को विकसित करना। 6. प्रतियोगी परीक्षाओं हेतु तैयार करना।	
6	क्रेडिट मान	02 क्रेडिट	
7	कुल अंक	50 अंक	
8	उत्तीर्ण अंक	17 अंक	

७/१२/२१

(भाग - बी) कोर्स सागथ्री		
व्याख्यान की कुल संख्या : वर्ष में अधिकतम 15 घंटे		
यूनिट	विषय	व्याख्यान की संख्या
इकाई- एक	1. मैथिलीशरण गुप्त: परिचय पाठ: मातृभूमि (कविता) 2. प्रेमचन्द: परिचय पाठ: शतरंज के खिलाडी (कहानी) 3. व्यंग्य: शरद जोशी-जीप पर सवार इल्लियाँ	5 घण्टे
इकाई- दो	1. वैचारिक-भारतीय भाषाओं में राम 2. आचार्य रामचन्द्र शुक्ल: परिचय पाठ: उत्साह (भावमूलक निबन्ध) 3. रामधारी सिंह दिनकर: परिचय पाठ: भारत एक है (संस्कृति) 4. आदिशंकराचार्य-जीवन व दर्शन	5 घण्टे
इकाई- तीन	1. पर्यायवाची शब्द; विलोम शब्द; अनेक शब्द के लिए एक शब्द (हिन्दी व्याकरण) 2. संधि और उसके प्रकार (हिन्दी व्याकरण) 3. बीज शब्द- धर्म, अद्वैत, भाषा, अवधारणा, उदारीकरण।	5 घण्टे
सार बिन्दु (की वर्ड)/ टैग		
सर्च करे:		
मैथिलीशरण गुप्त:	मैथिलीशरण गुप्त की कविता मातृभूमि	
प्रेमचंद	प्रेमचंद शतरंज के खिलाडी	
रामधारी सिंह दिनकर	भारत एक है रामधारी सिंह दिनकर	

9/11/21

आचार्य रामचन्द्र शुक्ल	उत्साह निबन्ध रामचन्द्र शुक्ल
स्वामी विवेकानन्द	शिकारी व्याख्यान
धर्म क्या है	
अद्वैत	
भाषा विकास	
भाषा परिभाषा	
अवधारणा का अर्थ एवं परिभाषा	
उदासीकरण की विशेषता	
पर्यायवाची शब्द	
दिलोम शब्द	
अनेक शब्द के लिए एक शब्द	
सधि	

	(भाग सी)
	अनुशासित अध्ययन संसाधन
	पाठ्य पुस्तकें, सन्दर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन
1	प्रेमचन्द- मानसरोवर, खण्ड:3
2	आचार्य रामचन्द्र शुक्ल- चिन्तामणि, भाग 1
3	डॉ. वासुदेव नन्दन प्रसाद: आधुनिक हिन्दी व्याकरण और रचना, भारती भवन, ठाकुर बाड़ी रोड, पटना, बिहार
4	डॉ. राजेश्वर चतुर्वेदी, हिन्दी व्याकरण- उपकार प्रकाशन, आगरा उ.प्र.
5	
6	हिन्दी ज्ञान कोश
7	इन्टर नेट सामग्री- टैग में उल्लेखित

	(भाग डी)
	निरंक

प्रो. प्रेमचन्द्र शुक्ल
 हिन्दी अध्यापक संस्थान
 वि. वि. वि. उत्तरांचल (म.उ.)

Foundation Course: Yoga and Meditation

Part-A: Introduction			
Program: Certificate course		Class: B.A. 1 Year	Year: 2021
		Session: 2021 – 2022	
Subject: Yogic Science			
1.	Course Code	A1-YOSC1F	
2.	Course Title	Yogaand Meditation (Paper-2)	
3.	Course Type	Foundation Course	
4.	Pre-requisite (If any)	For BA I Year students, this course is compulsory for all.	
5.	Course Learning Outcomes	After studying this course,students will be able to: • Take care of their own Physical Mental emotional, social and spiritual health.	
6.	Credit Value	Theory-2	
7.	Total Marks	Max. Marks: 50	Min. Passing Marks: 17
Part-B: Content of the Course			
Total numbers of Lectures (in hours per week): 2 hours per week			
Total Lectures: 30 hours; L – T – P: 2 – 0 – 0			
Units	Topics		No. of Lectures
I	Introduction to Yoga and Yogic Practices 1. Yoga: Etymology, definitions, aim, objectives and misconceptions 2. Yoga: Its Origin, history and development 3. Rules and regulations to be followed by Yoga Practitioners 4. Introduction to Yoga practices 5. Shatkarma: meaning, purpose and their significance in Yoga Sadhana 6. Introduction to Yogic Loosening practices and Surya Namaskar Key Words: History and Development of Yoga, Shatkarma, Common Yogic Practices.		10
II	Breathing Practices and Pranayama 1. Sectional Breathing (Abdominal, Thoracic and Clavicular)		10

	2.Yogic Deep Breathing 3.Concept of Puraka, Rechaka and Kumbhaka 4. Concept of Bandha and Mudra 5. Anulmoa Viloma/Nadi Shodhana 6. Shitali 7. Bhramari Key Words: Sectional breathing, Deep breathing, Bandha & Mudra, Shitali, Bhramari.	
III	Practices leading to Meditation 1.Recitation of Pranava Mantra 2. Recitation of Hymns, in vocations and prayers 3. Anter Maun 4. Breath Meditation 5. Om Dhyana Key Words: Pranav Mantra, Antermaun, Breath Meditation, Om Dhyana.	10
Part-C: Learning Resources		
Text Books, Reference Books, Other resources		
Suggested Readings: 1. Singh S. P & Yogi Mukesh: Foundation of Yoga, Standard Publication, New Delhi, 2010. 2. Swami Dharendra Brahmchari: Yogasana Vijnana, Dharendra Yoga Publication, New Delhi, 1966. 3. Saraswati, Swami Satyanand: Asana, Pranayama, Mudra, Bandha (APMB), Yoga Publication Trust, Munger, 2013. 4. H. R. Nagendra: Asana, Pranayama, Mudra, Bandha, Swami Vivekananda YogPrakashan, Bangalore, 2002. 5. Ishwar Bhardwaj: Saral Yogasana, Satyam Publishing House, New Delhi, 2018. 6. Shri Rai Singh Chouhan: Mudra Rahasya, Bhartiya Yog Sansthan, New Delhi, 2014. 7. Dr. Vishwanath Prasad Sanha: Dhyana Yoga, Bhartiya Yog Sansthan, New Delhi, 1987. 8. Shri Deshraj: Dhyana Sadhana, Bhartiya Yoga Sansthan, New Delhi, 2015. Suggestive digital platforms web links: 1. www.rishikeshnathyogshala.com		
Suggested equivalent online courses: 1. https://sahayji.com/hathayoga-course 2. https://theyogainstitute.org/		

Part D: Assessment and Evaluation

Maximum Marks: 50

University Examination (Objective) 50

Time: **01.00 Hour**

External Assessment:	Objective questions	50
University Examination		

	Total	50
--	--------------	-----------

Any Remarks/suggestions:

आधार पाठ्यक्रम :योग एवं ध्यान

भाग अ - परिचय			
प्रोग्राम: सर्टिफिकेट	कक्षा : स्नातक प्रथम वर्ष	वर्ष::2021	सत्र:2021- 2022
विषय:योग विज्ञान			
1	पाठ्यक्रम का कोड	A1-YOSC1F	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	योग एवं ध्यान (प्रश्न पत्र2)	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार	आधार पाठ्यक्रम	
4	पूर्वपिक्षा(Prerequisite) (यदि कोई हो)	स्नातक प्रथम वर्षके छात्रों के लिए आधार पाठ्यक्रम अनिवार्य विषय है।	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां(कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम का अध्ययन करने के बाद, छात्र निम्न में सक्षम होंगे: • अपने स्वयं के शारीरिक मानसिक भावनात्मक, सामाजिक और आध्यात्मिक स्वास्थ्य के विकास में।	
6	क्रेडिटमान	2	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 50	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 17
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या- (प्रति सप्ताह घंटे में):30 (दो घंटे प्रति सप्ताह) L-T-P: 2 – 0 – 0			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या	
I	योग और योगिक अभ्यासों का परिचय 1. योग: व्युत्पत्ति, परिभाषाएं, उद्देश्य, उद्देश्य और गलत धारणाएं 2. योग: इसकी उत्पत्ति, इतिहास और विकास 3. योग अभ्यासकर्ताओं द्वारा पालन किए जाने वाले नियम और विनियम 4. योग प्रथाओं का परिचय	10	

	5. षट्कर्म: योग साधना में अर्थ, उद्देश्य और उनका महत्व 6. योगिकशिथलीकरणऔर सूर्य नमस्कार का परिचय सार बिंदु (कीवर्ड): योग का इतिहास और विकास, योग के सिद्धांत और महत्व, सामान्य योगिक अभ्यास।	
II	श्वास अभ्यास और प्राणायाम 1. अनुभागीय श्वास (पेट, थोरैसिक और क्लैविक्युलर) 2. योगिक गहरी श्वास 3. पुरक, रेचक और कुंभक की अवधारणा 4. बंध और मुद्रा की अवधारणा 5. अनुलोम विलोम/नाड़ी शोधन 6. शीतलीएवं7. भ्रामरी सार बिंदु (कीवर्ड): पुरक, रेचक और कुंभक, बंध और मुद्रा, प्राणायाम	10
III	ध्यानअभ्यास 1. प्रणव मंत्र का पाठ 2. मंत्रों का पाठ, मंगलाचरण और प्रार्थनाओं में 3. अंतर मौन 4. श्वास ध्यान 5. ओम ध्यान सार बिंदु (कीवर्ड) :प्रणव मंत्र, श्वास ध्यान, ओम ध्यान	10
भाग स-अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:		

1. सिंह एस. पी. और योगी मुकेश: फाउंडेशन ऑफ योग, स्टैंडर्डपब्लिकेशन, नई दिल्ली, 2010.
2. स्वामी धीरेंद्र ब्रह्मचारी: योगासन विज्ञान, धीरेंद्र योग प्रकाशन, नई दिल्ली, 1966.
3. सरस्वती, स्वामी सत्यानंद: आसन, प्राणायाम, मुद्रा, बंध (APMB), योग प्रकाशन ट्रस्ट, मुंगेर, 2013.
4. एच. आर. नागेंद्र: आसन, प्राणायाम, मुद्रा, बंध, स्वामी विवेकानंद योग प्रकाशन, बेंगलोर, 2002.
5. ईश्वर भारद्वाज: सरल योगासन, सत्यमपब्लिशिंग हाउस, नई दिल्ली, 2018.
6. श्री राय सिंह चौहान: मुद्रा रहस्य, भारतीय योग संस्थान, नई दिल्ली, 2014.
7. डॉ विश्वनाथ प्रसाद संधा: ध्यान योग, भारतीय योग संस्थान, नई दिल्ली, 1987.
8. श्री देशराज: ध्यान साधना, भारतीय योग संस्थान, नई दिल्ली, 2015.

अनुशंसितडिजिटलप्लेटफॉर्मवेब लिंक:

1. www.rishikeshnathyogshala.com

अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

1. <https://sahayji.com/hathayoga-course>
2. <https://theyogainstitute.org/>

भाग द - अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:

अनुशंसितसतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 50

विश्वविद्यालयीनपरीक्षा (वस्तुनिष्ठ) अंक:50

आकलन :	वस्तुनिष्ठप्रश्न	50 x 1 = 50
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:		कुल अंक: 50
समय- 01.00 घंटे		

कोई टिप्पणी/सुझाव: