

भाग-अ :परिचय		
कार्यक्रम : प्रमाणपत्र	वर्ष : प्रथम वर्ष	सत्र : 2021-22
पाठ्यक्रम का कोड	V1-COM-GSTT	
पाठ्यक्रम का शीर्षक	ई-लेखांकन तथा जीएसटी कराधान सहित	
पाठ्यक्रम का प्रकार	व्यावसायिक	
पूर्वपेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	सभी संकाय के विद्यार्थियों के लिए उपलब्ध	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	<p>इस कोर्स का अध्ययन करने के बाद छात्र सक्षम हो जाएगा-</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ई-लेखांकन की अवधारणा का ज्ञान प्राप्त करने में। 2. आयकर अधिनियम का सैद्धांतिक एवं व्यावहारिक ज्ञान प्राप्त करने में। 3. कर योग्य आय की संगणना एवं कर दायित्व के संबंध में जानकारी प्राप्त करने में। 4. वस्तु एवं सेवा कर अधिनियम की ऐतिहासिक पृष्ठभूमि एवं क्रियान्वयन का ज्ञान प्राप्त करने में। 5. आपूर्ति की अवधारणा तथा आगत कर की छूट की जानकारी प्राप्त करने में 	
अपेक्षित रोजगार/ करियर के अवसर	<ol style="list-style-type: none"> 1. आयकर सलाहकार 2. करारोपण शोध विश्लेषक 3. वस्तु एवं सेवाकर-परामर्शदाता 4. जीएसटी निराकरण 	
क्रेडिट मान	4	

भाग-ब : पाठ्यक्रम की विषयवस्तु		
व्याख्यानों + प्रैक्टिकल (प्रति सप्ताह घंटों में): व्याख्यान -1घंटे / प्रैक्टिकल 1 प्रायोगिक घंटा		
व्याख्यान/प्रैक्टिकल की कुल संख्या : L-30hrs/P-30hrs		
मॉड्यूल	विषय	घंटे
I	ई लेखांकन का परिचय : 1. व्यवसाय तथा पेशे की अवधारणा, लेखांकन के प्रकार, लेखांकन संबंधी नियम। 2. व्यापारिक लेनदेनों का रोजनामचा में सुनहरे लेखांकन नियमों के आधार पर परिवर्तन। 3. खाताबही, परीक्षा सूची एवं अंतिम लेखे की अवधारणा।	10
II	आयकर : 1. आयकर का परिचय : महत्वपूर्ण अवधारणायें एवं परिभाषायें। 2. आयकर के विविध शीर्षकों का सैद्धांतिक ज्ञान। 3. कर योग्य आय की संगणना। 4. कर निर्धारण की प्रक्रिया एवं कर निर्धारण के प्रकार। 5. उदगम स्थान पर कर कटौती एवं कर वापिसी प्रक्रिया।	10
III	वस्तु एवं सेवाकर : 1. परिचय, महत्वपूर्ण शब्दावली। 2. वस्तु एवं सेवाकर की संरचना एवं वर्गीकरण। 3. आगत कर छूट की अवधारणा। 4. आपूर्ति का अर्थ एवं क्षेत्र, स्थान एवं समय। 5. वस्तु एवं सेवा के अंतर्गत कर योग्य मूल्य की गणना।	10
प्रायोगिक पाठ्यक्रम		
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ आई.टी.आर. फाइलिंग ▪ पैन हेतु आवेदन प्रक्रिया ▪ आई.टी.आर. चालान प्रक्रिया ▪ टी.डी.एस. भुगतान ▪ जीएसटी के अंतर्गत रजिस्ट्रेशन ▪ जीएसटी रिटर्न जमा करना ▪ आगत कर छूट का दावा प्रविधि 	30

भाग-स : अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

पाठ्य पुस्तकें :

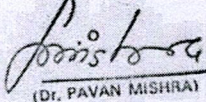
1. एच. सी. मेहरोत्रा एवं बी.पी. अग्रवाल, "आयकर विधि एवं लेखे", साहित्य भवन पब्लिकेशन, आगरा।
2. श्रीपाल सकलेचा, "आयकर विधि एवं लेखे", सतीश प्रिंटर, इंदौर।
3. एच. सी. मेहरोत्रा एवं बी.पी. अग्रवाल, "जी.एस.टी. एवं कस्टम ड्यूटी", साहित्य भवन पब्लिकेशन आगरा।
4. श्रीपाल सकलेचा "वस्तु एवं सेवा कर तथा सीमा शुल्क", सतीश प्रिंटर, इंदौर।
5. मोदी, गुप्ता एवं गुप्ता "वस्तु एवं सेवा कर तथा सीमा शुल्क", एस.बी.पी.डी. पब्लिकेशन, आगरा।

संदर्भित ग्रंथ :

1. संघानिया व्ही. के. : "स्टूडेंट गाइड टू इनकम टैक्स", टैक्समेन पब्लिकेशन, नई दिल्ली।
2. संघानिया व्ही. के. : "वस्तु एवं सेवा कर सीमा शुल्क", टैक्समेन पब्लिकेशन, नई दिल्ली।
3. बंसल के. एम. : "वस्तु एवं सेवा कर सीमा शुल्क", टैक्समेन पब्लिकेशन, नई दिल्ली।

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेब लिंक

1. <https://www.gst.gov.in>
2. <https://www.icmai.in>
3. <https://www.cleartax.in>



(DR. PAVAN MISHRA)

(PROF.PAVAN MISHRA)
Chairman
Central Board of Studies(Commerce)

PART-A :INTRODUCTION		
Program: Certificate	Year: First Year	Session:2021-2022
Course Code	V1-COM-GSTT	
Course Title	E-Accounting and Taxation with GST	
Course Type	Vocational	
Pre-requisite (if any)	Open For All	
Course Learning outcomes (CLO)	Learning Outcomes of The course After the successful completion of the course the student shall be able to : <ol style="list-style-type: none"> 1. Know the of concept of E-Accounting. 2. Obtain of theoretical and practical knowledge of Income Tax Act. 3. Achieve Information relating Computation of Taxable Income and Tax Liability. 4. Know of historical background and implementation of GST Act. 5. Know of Concept of supply and Information of Input Tax Credit. 	
Expected Job Role / career opportunities	<ol style="list-style-type: none"> 1. Income Tax Consultant 2. Taxation Research Analyst 3. GST Consultant 4. GST Compliance Practice 	
Credit Value	4	

PART-B : CONTENT OF THE COURSE		
Total No. of Lectures + Practical (in hours per week): L-1 Hr / P-1 Lab Hr		
Total No. of Lectures/ Practical: L-30hrs/ P-30hrs		
Module	Topics	No. of Hours
I	Introduction of E-Accounting : 1. Concept of Business and Profession, Types of Accounts, Rule Accounts. 2. Converting the business transaction into Journal according to the Golden Accounting Rules. 3. Concept of Ledger Trail Sheet and Final Accounting.	10
II	Income Tax : 1. Introduction of Income Tax: Important concept and definitions. 2. Theoretical knowledge of various heads of Income Tax. 3. Computation of Taxable Income. 4. Procedure of Tax Assessment and Types of Tax Assessment. 5. TDS and Tax Refund Procedure	10
III	GST : 1. Introduction, Important terms. 2. Structure and classification of GST. 3. Concept of Impact Tax Credit. 4. Meaning, Scope, Place and Time of Supply. 5. Computation of assessable value under GST.	10
	Practical	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Filing of ITR. ▪ Application process of PAN. ▪ Procedure of ITR Challan. ▪ Payment of TDS. ▪ Registration under GST. ▪ Submission of GST Return ▪ Procedure claim of Input Tax Credit. 	30

PART-C : LEARNING RESOURCES

Text Books, Reference Books, Other Resources

Textbooks:

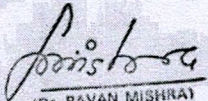
1. HC Mehrotra & Prof VP Agarwal, "Income Tax Law & Account" Sahitya Bhawan Publications, Agra.
2. Shripal Sakhlecha, "Income Tax Law and Account", Satish Printer Indore.
3. HC Mehrotra & Prof VP Agarwal "GST & Customs Duty" Sahitya Bhawan Publications, Agra.
4. Shripal Sakhlecha, "Goods & service Tax and customs duty", Satish Printer Indore.
5. Modi, Gupta and Gupta, "Goods & service Tax and customs duty" SBPD Publications , Agra.

Reference Book:

1. Singhanian V.K., "Student Guide to Income Tax", Taxmann Publication, New Delhi.
2. Singhanian V.K., "GST & Customs Law", Taxmann Publication, New Delhi.
3. Bansal K.M., "GST & Customs Law", Taxmann Publication, New Delhi

Suggested equivalent online courses :

1. <https://www.gst.gov.in>
2. <https://www.icmai.in>
3. <https://www.cleartax.in>



(DR. PAVAN MISHRA)

(PROF. PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies(Commerce)

भाग अ - परिचय		
कार्यक्रम: प्रमाण पत्र	वर्ष: प्रथमवर्ष	सत्र:2021-22
पाठ्यक्रम का कोड	VI-COM-FINT	
पाठ्यक्रम का शीर्षक	वित्तीय सेवाएं और बीमा	
पाठ्यक्रम का प्रकार :	व्यावसायिक	
पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	सभी संकाय के विद्यार्थियों हेतु	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम)(CLO)	<p>इस पाठ्यक्रम का अध्ययन करने के बाद छात्र सक्षम हो सकेंगे;</p> <p>(1) बैंकिंग और बीमा सेवाओं के कार्यों को समझने में</p> <p>(2) विभिन्न वित्तीय सेवाओं जैसे बैंकिंग, निवेश सलाहकार, धन प्रबंधन, म्यूचुअल फंड, बीमा परामर्श, स्टॉक मार्केट, पूंजी पुनर्गठन, पोर्टफोलियो प्रबंधन आदि को समझने में</p> <p>(3) बैंकिंग और बीमा के कानूनी और नियामक पहलुओं के बारे में ज्ञान बढ़ागा</p> <p>(4) वित्तीय डेरिवेटिव के बारे में जागरूक होंगे</p> <p>(5) वित्तीय एवं बीमा सेवाओं के क्षेत्र में कार्य करने हेतु आवश्यक कौशल विकास में</p>	
अपेक्षित रोजगार / करियर के अवसर	वित्तीय सलाहकार	
क्रेडिट मान	4	

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु		
व्याख्यानों की कुल संख्या + प्रैक्टिकल (प्रति सप्ताह घंटों में): व्याख्यान -1 घंटा / प्रैक्टिकल अवधि -1 प्रायोगिक घंटा		
व्याख्यान/प्रैक्टिकल की कुल संख्या : L-30hrs/P-30hrs		
मॉड्यूल	विषय	घंटे
I	वित्तीय सेवाओं का अवलोकन अर्थ, महत्व और वित्तीय सेवाओं का क्षेत्र, भारतीय वित्तीय प्रणाली, वित्तीय संस्थानों का संक्षिप्त अध्ययन - आरबीआई, वाणिज्यिक और सहकारी बैंक, गैर बैंकिंग वित्तीय संस्थान, विकास बैंक, मार्चेन्ट बैंक, म्यूचुअल फंड की मूल बातें, क्रेडिट रेटिंग, सूक्ष्म वित्त का एक सिंहावलोकन।	8
II	वित्तीय बाजार भारत में मुद्रा बाजार: महत्व, विशेषताएं और उपकरण, भारत में मुद्रा बाजार को मजबूत करने के उपाय, मुद्रा बाजार पर कार्य समूह की सिफारिशें। भारत में पूंजी बाजार: नया निर्गम बाजार और स्टॉक एक्सचेंज, स्टॉक एक्सचेंजों का महत्व, भारतीय प्रतिभूति और विनिमय बोर्ड (सेबी) की भूमिका, म्यूचुअल फंड का अर्थ और वर्गीकरण, फंड का संचालन, शुद्ध संपत्ति मूल्य और भारत में म्यूचुअल फंड का विनियमन। वित्तीय साधन: नकद, व्युत्पन्न, विदेशी मुद्रा, ऋण आधारित और इक्विटी आधारित वित्तीय साधन।	12
III	बीमा के सिद्धांत और व्यवहार बीमा की अवधारणा, सिद्धांत और प्रकार- जीवन बीमा, सूक्ष्म बीमा, वार्षिकियां, स्वास्थ्य बीमा, सामान्य बीमा, मोटर बीमा, समुद्री बीमा, संपत्ति बीमा और अन्य विविध बीमा, जोखिम की अवधारणा और जोखिमों का वर्गीकरण, बीमा दस्तावेज, ऑनलाइन बीमा, दावे और निपटान की प्रक्रिया, पॉलिसी के नियम और शर्तें, बीमा के कानूनी और नियामक पहलू (IRDA)।	10
प्रायोगिक पाठ्यक्रम		
	(1) ऑनलाइन बैंक खाता खोलने, ई-बैंकिंग संचालन और यूपीआई हस्तांतरण / भुगतान का अभ्यास करें। (2) एक काल्पनिक बीमा दावे के दस्तावेज तैयार करें। (3) विभिन्न वित्तीय कार्यों के बारे में चार्ट और मॉडल द्वारा प्रस्तुति। (4) एक बीमा एजेंट, म्यूचुअल फंड सलाहकार, स्टॉक ब्रोकर, निवेश सलाहकार और पोर्टफोलियो प्रबंधक आदि की भूमिका निभाएं।	30
Project/ Field trip: कामकाज का निरीक्षण करने के लिए बैंकों और बीमा कंपनियों का दौरा कर रिपोर्ट तैयार करें		

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

- (1) आर.के. मिश्रा, आई एस यादव, ए पी कुमार, एस पी मिश्रा, जे किरणमाई, "बैंकिंग, बीमा और वित्तीय सेवाओं में जोखिम प्रबंधन", 2014, अकादमिक फाउंडेशन।
- (2) आर। गॉर्डन और नटराजन, "वित्तीय सेवाओं का भविष्य परिदृश्य", हिमालय प्रकाशन
- (3) सत्यदेवी, सी, वित्तीय सेवा बैंकिंग और बीमा, एस चंद
- (4) कुंजकुंजू, बेन्सन, मोहनन, एस, "वित्तीय बाजार और भारत में वित्तीय सेवाएं", न्यू सेंचुरी प्रकाशन
- (5) धनेश कुमार खत्री, "डेरिवेटिव्स एंड रिस्क मैनेजमेंट", मैकमिलन
- (6) खान, एम वाई (२००५) वित्तीय सेवाएं, नई दिल्ली: टाटा मैकग्रा हिल एजुकेशन
- (7) माचिराजू, एच.आर. (२०१०) भारतीय वित्तीय प्रणाली नई दिल्ली: विकास पब्लिशिंग हाउस
- (8) अग्रवाल, ओ.पी. (२०११) बैंकिंग और बीमा, नई दिल्ली: हिमालय प्रकाशन

अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेब लिंक

- 1 <https://hi.wikipedia.org/wiki/>
- 2 [https://www.nsdhindia.org/scmp/assets/image/1469030572-DRA Hindi Kaushal.pdf](https://www.nsdhindia.org/scmp/assets/image/1469030572-DRA_Hindi_Kaushal.pdf)



(PROF. PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies (Commerce)

Part A Introduction		
Program: Certificate	Year: First Year	Session:2021-22
Course Code	V1-COM-FINT	
Course Title	FINANCIAL SERVICES AND INSURANCE	
Course Type	Vocational	
Pre-requisite (if any)	Open for All	
Course Learning outcomes (CLO)	<p>After studying this Course, the Student will be able to;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Understand the functions of Banking and Insurance services. 2. Know about and able to perform various financial services such as Banking, Investment Advisory, Wealth Management, Mutual Funds, Insurance Consultancy, Stock Market, Capital Restructuring, Portfolio Management etc. 3. Enhances knowledge about the legal and regulatory aspects of Banking & Insurance. 4. Aware about the financial derivatives. 5. Develop skills to work in financial and insurance services. 	
Expected Job Role / career opportunities	Financial Consultant	
Credit Value	4	

Part B- Content of the Course		
Total No. of Lectures + Practical (in hours per week): L-1Hr / P-1 Lab Hr		
Total No. of Lectures/ Practical: L-30hrs/P-30hrs		
Module	Topics	No. of Hours
I	Overview of Financial Services Meaning, Importance and Scope of financial services, Indian financial system, Brief Study of Financial Institutions – RBI, Commercial and Co- Operative Banks, Non-banking financial institutions, Development Bank, Merchant Bank, Basics of Mutual Funds, Credit Rating, An overview of micro finance.	8
II	Financial Markets Money Market in India: Importance, features and instruments, Measures to strengthen money market in India, Recommendations of the working group on money market. Capital Markets in India: New issue market and stock exchange, Importance of stock exchanges, Role of The Securities and Exchange Board of India (SEBI), Meaning and Classification of Mutual Funds, Operation of the Funds, Net Asset Value, and Regulation of Mutual Funds in India. Financial Instruments: Cash, Derivative, Foreign Exchange, Debt based and Equity based financial instruments.	12
III	Principles and Practices of Insurance Concept, Principles & Types of Insurance-Life Insurance, Micro Insurance, Annuities, Health Insurance, General Insurance, Motor Insurance, Marine Insurance, Property Insurance and Other Miscellaneous Insurance, The Concept of Risk and Classification of Risks, Insurance Documents, Online Insurance, Process of claim and settlement, Policy Terms and Conditions, Legal and Regulatory Aspects of Insurance(IRDA).	10
Practical		
	(1) Practice online bank account opening, e-banking operations, and UPI transfers / payments. (2) Prepare the documents of a hypothetical insurance claim. (3) Visit to banks and insurance companies to observe the functioning. (4) Presentation by charts and models about various financial functions. (5) Role plays of an Insurance Agent, Mutual Fund Consultant, Stock Broker, Investment Advisor and Portfolio Manager etc.	30
Project/ Field trip/Project.		

Part C-Learning Resources

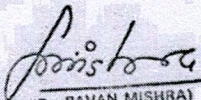
Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

- (1) R.K. Mishra, I S Yadav, A. P Kumar, S P Mishra, J. Kiranmai, "Risk Management in Banking, Insurance and Financial Services", 2014, Academic Foundation.
- (2) R. Gordan & Natarajan, "Future scenario of Financial services", Himalaya Publication
- (3) Satyadevi, C., Financial Services Banking and Insurance, S.Chand
- (4) Kunjukunju, Benson, Mohanan,S, "Financial Markets and Financial Services In India",New Century Publication
- (5) Dhanesh Kumar Khatri, "Derivatives and Risk Management", Macmillan
- (6) Khan, M. Y. Financial Services. New Delhi: Tata McGraw Hill Education. (2005)
- (7) Machiraju, H. R. Indian Financial System. New Delhi: Vikas Publishing House (2010).
- (8) Agarwal, O. P. Banking and Insurance. New Delhi: Himalaya Publishing (2011).

Suggestive digital platforms web links

- 1 [https://ves.ac.in/tulsitech/wp-content/uploads/sites/16/2017/05/Banking Financial Services and Insurance.pdf](https://ves.ac.in/tulsitech/wp-content/uploads/sites/16/2017/05/Banking_Financial_Services_and_Insurance.pdf)
- 2 <https://www.aicte-india.org/sites/default/files/bvoc/BFSI.pdf>
- 3 <https://nsdcindia.org/sites/default/files/Banking-Financial-Services-Insurance.pdf>
- 4 <https://sgp.fas.org/crs/misc/IF10043.pdf>
- 5 [http://jmpcollege.org/downloads/BASICS OF FINANCIAL SERVICES 1.pdf](http://jmpcollege.org/downloads/BASICS_OF_FINANCIAL_SERVICES_1.pdf)



(Dr. PAVAN MISHRA)

(PROF.PAVAN MISHRA)
Chairman
Central Board of Studies (Commerce)

भाग अ - परिचय		
कार्यक्रम: प्रमाण पत्र	वर्ष: प्रथम वर्ष	सत्र:2021-22
पाठ्यक्रम का कोड	VI-COM-SALT	
पाठ्यक्रम का शीर्षक	विक्रयकला	
पाठ्यक्रम का प्रकार :	व्यावसायिक	
पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	सभी संकाय के विद्यार्थियों हेतु	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	<p>इस कोर्स का अध्ययन करने के बाद छात्र सक्षम हो जाएगा.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 बुनियादी बिक्री तकनीक: प्रभावी बिक्री कौशल प्रदर्शित करने में। 2 अनुबंध और बिक्री वार्ता: बिक्री स्थितियों के लिए बातचीत तकनीकों को लागू करने में 3 ग्राहक प्रोफाइलिंग: विभिन्न बिक्री शैलियों को पहचानने और प्रोफाइल करने में 4 बिक्री प्रस्ताव लेखन: प्रस्ताव लेखन के सिद्धांतों को लागू करने में 5 ग्राहक सेवा कौशल: व्यावसायिक परिस्थितियों में ग्राहकों के साथ काम करने के लिए सफल तकनीकों की पहचान करने में। 6 छात्रों को बिक्री प्रबंधन के किसी एक कार्यात्मक क्षेत्र में पर्याप्त रूप से प्रदर्शन करने में सक्षम बनाने के लिए आवश्यक ज्ञान और कौशल प्राप्त करने में। 7 आज के प्रतिस्पर्धी उद्योग में आवश्यकतानुसार प्रभावी बिक्री कौशल विकसित करने में। 	
अपेक्षित रोजगार / करियर के अवसर	<ul style="list-style-type: none"> • बिक्री विकास प्रतिनिधि (एसडीआर), बिक्री प्रतिनिधि के अंदर, बिक्री प्रतिनिधि के बाहर के कार्यों हेतु. ग्राहक सफलता प्रबंधक (सीएसएम) चिकित्सा प्रतिनिधि, बिक्री एजेंट, निर्माता प्रतिनिधि. 	
क्रेडिट मान	4	

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु

व्याख्यानों की कुल संख्या + प्रैक्टिकल (प्रति सप्ताह घंटों में): व्याख्यान -1घंटे / प्रैक्टिकल अवधि -1प्रायोगिक घंटा

व्याख्यान/प्रैक्टिकल की कुल संख्या : L-30hrs/P-30hrs

मॉड्यूल	विषय	घंटे
I	बिक्री कौशल का अवलोकन अर्थ, दायरा और उद्देश्य, सेल्समैनशिप सेल्स ऑर्गनाइजेशन की आधुनिक अवधारणा- महत्व, प्रकार और बुनियादी मुद्दे, सेल्समैनशिप में आवश्यक कौशल और गुण। बिक्री प्रक्रिया में विभिन्न चरण, बिक्री बजट, बिक्री के सिद्धांत। व्यक्तिगत विक्रय	10
II	बिक्री प्रबंधन के कार्य बिक्री कार्मिक योजना (बिक्री कार्मिक नियोजन प्रक्रिया के मात्रात्मक और गुणात्मक पहलू), भर्ती (बिक्री भर्ती के स्रोत और बिक्री प्रतिनिधियों की भर्ती की प्रक्रिया), चयन (सही चयन और प्रक्रिया का महत्व), प्रशिक्षण (महत्व, क्षेत्र, बिक्री प्रशिक्षण के तरीके और इसका मूल्यांकन, बिक्री कर्मियों की नियुक्ति), बिक्री कर्मियों को वेतन देना (एक सही वेतन योजना की आवश्यकताएं, बिक्री व्यय की प्रतिपूर्ति के संबंध में विधियां और नीतियां), बिक्री कर्मियों के प्रदर्शन का मूल्यांकन करने के तरीके।	10
III	बिक्री क्षेत्र और कोटा अर्थ, उद्देश्य, प्रकार और कारक जो बिक्री क्षेत्र के आकार का निर्धारण करते हैं और बिक्री कोटा निर्धारित करते हैं, बिक्री कर्मियों को बिक्री क्षेत्र स्थापित करने, संशोधित करने और असाइन करने के कारण, कोटा प्रणाली का प्रशासन. विक्रेता के लिए प्रेरणा और वेतन	
प्रायोगिक पाठ्यक्रम		
IV	<ul style="list-style-type: none"> अभ्यास, केस स्टडीज भूमिका निभाने वाले अभ्यास बेचे जाने वाले चयनित उत्पादों के आधार पर प्रत्येक छात्र द्वारा बिक्री प्रस्तुति योजना तैयार करना। आउटडोर सेल्समैन पास काम करने वाले या आसपास रहने वाले के साक्षात्कार के माध्यम से पता लगाना कि वे बिक्री प्रस्तुति और उस पर रिपोर्ट तैयार करने में किन महत्वपूर्ण कदमों का पालन करते हैं। बिक्री बजट, कोटा और क्षेत्र विकसित करने के लिए गतिविधियां। भारतीय प्रबंधकों द्वारा उपयोग किए जाने वाले बिक्री कोटा के प्रकार। विज्ञापन, व्यक्तिगत बिक्री और बिक्री प्रचार के बीच अंतर 	30

Project/ Field trip :- छात्रों को प्रोजेक्ट फाइल बनानी चाहिए।

या

क्षेत्र के दौरों में, छात्र कक्षा के बाहर विशेषज्ञों/शिक्षकों से विशिष्ट जानकारी/कौशल इकट्ठा करने और/या सुविधाओं का निरीक्षण करने/सामुदायिक गतिविधियों में भाग लेने के लिए जाएंगे।

भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

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

Personal Selling & Salesmanship (hindi medium) kalyani publishers New Delhi
विक्रय एवं विज्ञापन- Dr. Neeraj Kumar Singh, Dr. S.C. Jain - Sahitya Bhawan Publications- Agra

. अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेब लिंक

1.<http://cbseacademic.nic.in> > Salesmanship

2.<https://www.msuniv.ac.in/Download/Pdf/41e368949fa74f2>

3.<https://www.slideshare.net/IftikharChangazi/salesmanship-complete-notes>



(PROF.PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies(Commerce)

Part A Introduction		
Program: Certificate		Year: First Year
		Session: 2021-22
Course Code	V1-COM-SALT	
Course Title	SALESMANSHIP	
Course Type	Vocational	
Pre-requisite (if any)	Open for All	
Course Learning outcomes (CLO)	<p>After studying this Course the Student will be able to</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Basic Selling Techniques: Demonstrate effective selling skills. 2 Contract and Sales Negotiations: Apply negotiation techniques to selling situations. 3 Customer Profiling: Identify and profile the various selling styles. 4 Sales Proposal Writing: Apply the principles of proposal writing. 5 Customer Service Skills: Identify successful techniques for working with customers in business situations. 6 Provides students with the knowledge and skills necessary to enable them to perform adequately in any single functional area of sales management. 7 Helps developing effective selling skills as required in the today's competitive industry 	
Expected Job Role / career opportunities	Sales development representative (SDR), inside and outside functions of representative, Sales Manager. Customer success manager (CSM), Medical representative, Sales agents, Manufacturer representative.	
Credit Value	4	

Part B- Content of the Course

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

Total No. of Lectures/ Practical: L-30hrs/P-30hrs

Module	Topics	No. of Hours
I	An Overview of Salesmanship Meaning, scope and objectives, Modern Concept of Salesmanship Sales organization-Importance, types and basic issues, Skills and Qualities required in salesmanship., Various steps in selling process, Sales budget, Theories of selling. Personal selling,	10
II	Functions of Sales Management Sales Personnel Planning (Quantitative and qualitative aspects of sales personnel planning process), Recruitment (Sources of sales recruits and process of recruiting sales representatives), Selection (Significance of sound selection and procedure), Training (Significance, areas, methods of sales training and its evaluation, Placement of sales force), Compensating sales personnel (Requirements of a sound compensation plan, methods and policies regarding reimbursement of sales expenses), Methods for appraising sales personnel's performance.	10
III	Sales Territories and Quotas Meaning, objectives, types and factors determining the size of a sales territory and setting sales quotas, Reasons for establishing, revising and assigning sales territories to sales personnel, Administering the quota system. Motivation & Compensation for Salesperson	10
	Practical	
	<ul style="list-style-type: none"> • Exercises, Case Studies • Role-playing exercises • Preparation of sales presentation plan by each student on the basis of selected products to be sold. • Ascertaining through interview of outdoor Salesman (living or working nearby) the important steps which they follow in sales presentation and preparation of report thereon. • Activities for developing sales budget, quotas and territories. • Types of sales quotas used by Indian managers. • Difference between Advertising, Personal selling and Sales promotion 	30
Project/ Field trip - Specific information gathering/ skills from experts/ participation community activities		

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

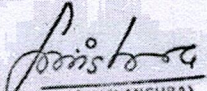
Suggested Readings:

1. Salesmanship - Dutta and Gupta C.- Himalya publishers Nagpur
2. Personal Selling and Sales Management-R.krishnamurty-Himalya publishers Nagpur
3. Salesmanship and Sales Management- Kishore Chand Raut & Promod K Sahu- Vikas Publishing House New Delhi.
4. Advertising and Sales Management -CN Sontakki - Kalyani Publication New Delhi.
5. Marketing Management-Kotler -Pearsons
6. Marketing Management –Rajan saxena -

Suggestive digital platforms web links

- 1.<http://cbseacademic.nic.in> › Salesmanship
2. <https://www.msuniv.ac.in/Download/Pdf/41e368949fa74f2>
3. <https://www.slideshare.net/IftikharChangazi/salesmanship-complete-notes>

Suggested equivalent online courses:



(Dr. PAVAN MISHRA)

(PROF.PAVAN MISHRA)
Chairman
Central Board of Studies (Commerce)

भाग ए परिचय		
कार्यक्रम: प्रमाणपत्र	वर्ष: प्रथमवर्ष	सत्र: 2021-22
पाठ्यक्रम कोड	V1-TNT-TTTT	
पाठ्यक्रम शीर्षक	पर्यटन, परिवहन और यात्रा सेवाएं	
पाठ्यक्रम का प्रकार	व्यावसायिक	
पूर्व-आवश्यकता	सभी संकाय के विद्यार्थियों के लिए उपलब्ध	
पाठ्यक्रम अध्ययन परिलब्धियां (Course Learning outcomes (CLO))	<p>इस कोर्स का अध्ययन करने के बाद, छात्र -</p> <ul style="list-style-type: none"> • पर्यटन, यात्रा और परिवहन सेवाओं की मूल अवधारणा को समझेंगे। • व्यावहारिक रूप से पासपोर्ट और वीजा औपचारिकताएं पूरी करने की प्रक्रिया समझेंगे। • एयरपोर्ट ग्राउंड हैंडलिंग का प्रबंधन कर सकेंगे। • पर्यटक समूह को स्वतंत्र रूप से एस्कॉर्ट कर सकेंगे और इन समूहों और व्यक्तिगत यात्राओं का भी मार्गदर्शन कर सकेंगे। • ट्रेवल एजेंसी की प्रक्रिया और कार्यप्रणाली को समझेंगे और व्यावहारिक रूप से जानेंगे। 	
अपेक्षित सेवा भूमिका / कैरियर के अवसर	एयरपोर्ट ग्राउंड स्टाफ, एयरपोर्ट मैनेजर, एयर टिकटिंग, टूर एस्कॉर्ट, टूर मैनेजर, यात्रा कार्यक्रम डिजाइनर	
क्रेडिट मान	4	

भाग बी- पाठ्यक्रम की सामग्री		
व्याख्यान की कुल संख्या + व्यावहारिक (प्रति सप्ताह घंटों में) : व्याख्यान-1घंटे / प्रैक्टिकल अवधि - 1 प्रायोगिक घंटा		
व्याख्यान/प्रैक्टिकल की कुल संख्या: एल -30 घंटे / पी - 30 घंटे		
मॉड्यूल	विषय	घंटे की संख्या
I	पर्यटन का परिचय: पर्यटन की प्रकृति, कार्यक्षेत्र, महत्व और घटक।	2
II	पर्यटन के प्रकार: अंतर्देशीय और अंतर-क्षेत्रीय पर्यटन, इनबाउंड और आउटबाउंड पर्यटन, घरेलू, अंतर्राष्ट्रीय पर्यटन	2
III	पर्यटन के रूप: धार्मिक, ऐतिहासिक, सामाजिक, साहसिक, स्वास्थ्य, व्यवसाय, सम्मेलन, संगोष्ठी प्रोत्साहन, खेल और साहसिक, वरिष्ठ पर्यटन, विशेष रुचि पर्यटन जैसे संस्कृति या प्रकृति उन्मुख, जातीय या 'मूल' पर्यटन और वीएफआर	2
IV	ट्रैवल एजेंसी और टूर ऑपरेशन बिजनेस: होटल, एयरलाइंस और परिवहन एजेंसियों और पर्यटन क्षेत्र के अन्य क्षेत्रों के साथ संबंध और व्यवस्था।	2
V	ट्रैवल एजेंटों और टूर ऑपरेटरों की स्वीकृति: पर्यटन विभाग, भारत सरकार द्वारा अनुमोदन। एक ट्रैवल एजेंसी के अनुमोदन के लिए आईएटीए नियम और विनियम, एयरलाइंस और रेलवे द्वारा अनुमोदन।	2
VI	टूर और ट्रैवल एजेंट के कार्य: पर्यटक को यात्रा की जानकारी और परामर्श, रेल और हवाई टिकट और आरक्षण।	2
VII	टूर और ट्रैवल एजेंट के कार्य: टूर पैकेज का यात्रा कार्यक्रम तैयार करना और मार्केटिंग करना।	2
VIII	कुछ सांस्कृतिक कार्यक्रमों का प्रकरण अध्ययन (केस स्टडी): गंगा महोत्सव, लखनऊ महोत्सव और ताज महोत्सव, खजुराहो नृत्य उत्सव आदि	2
IX	मार्गदर्शक एवं अनुरक्षण अवधारणा (गाइडिंग एंड एस्कॉर्टिंग कॉन्सेप्ट:) अर्थ, विचारधारा और गाइड्स के प्रकार: ट्रिस्ट गाइड का वैचारिक अर्थ। गाइड लाइसेंस प्राप्त करने की प्रक्रिया	2
X	पर्यटक गाइड के कर्तव्य और जिम्मेदारियां: यात्रा कार्यक्रम, प्रतिभागी सूची, सटीकता, समय और व्यावहारिकता की समीक्षा, समूह या व्यक्तिगत यात्री की विशेष जरूरतों की पहचान करना, वाहन की जांच करना, वाहन का पता लगाना और चालक से संपर्क करना.	2
XI	पर्यटक गाइड के कर्तव्य और जिम्मेदारियां: पोशाक और व्यक्तिगत सौंदर्य का मानक; प्रतिभागियों का अभिवादन करना और अपना परिचय देना; प्रतिभागी का नेतृत्व करना: समूह का नेतृत्व करने में कौशल, स्मारकों, पवित्र स्थानों और भीड़-भाड़ वाले क्षेत्रों में प्रतिभागियों को सामान्य निर्देश, कमेंट्री देना, सवालों के जवाब देना, भ्रमण का समापन करना।	2

XII	यात्रा औपचारिकताएं: पासपोर्ट, वीजा, स्वास्थ्य आवश्यकताएं, कर, सीमा शुल्क, मुद्रा, यात्रा बीमा, सामान और हवाई अड्डे की जानकारी	2
XIII	हवाईअड्डा ग्राउंड हैंडलिंग संचालन: एयरलाइंस और सेवा प्रदाताओं के बीच सहयोग	2
XIV	हवाई अड्डे के ग्राउंड हैंडलिंग संचालन: स्टेशन प्रबंधक और उनके कर्तव्यों के कर्तव्य, ग्राहक सेवा के सिद्धांत	2
XV	हवाई अड्डे के ग्राउंड हैंडलिंग ऑपरेशन: यात्री यात्रा की सुविधा और सरलीकरण, बैगेज हैंडलिंग	2
प्रायोगिक कार्य		
	प्रचार और विज्ञापन: विभिन्न यात्राओं के लिए ब्रोशर और विज्ञापन तैयार करना।	2
	यात्रा कार्यक्रम की तैयारी: किसी भी ट्रेवल एजेंट के मार्गदर्शन में विभिन्न क्षेत्रों और विभिन्न मौसमों के 10 यात्रा कार्यक्रम।	2
	घरेलू और अंतरराष्ट्रीय होटल आरक्षण के लिए प्रक्रिया: होटल आरक्षण/कॉन्फिगरेशन/निरस्तीकरण से संबंधित दस्तावेजीकरण, होटल की तैयारी .	2
	अन्य सेवा वाउचर, उप-एजेंटों को सेवाओं के लिए सूचित करने की प्रक्रिया और दस्तावेज; परिवहन/होटल और गाइड/एस्कॉर्ट के बिलों की जांच और पारित करने की प्रक्रिया, विदेशी मुद्रा लेनदेन के संबंध में आरबीआई के दिशानिर्देश/नियम।	2
	टिकटिंग: रेल टिकट प्रक्रिया, हवाई टिकट.	2
	पासपोर्ट और वीजा: पासपोर्ट और वीजा के लिए आवश्यक दस्तावेज, वीजा के प्रकार, पासपोर्ट और वीजा की प्रक्रिया।	2
	अनुसंधान परियोजना: प्रत्येक छात्र को पर्यटन उद्योग से संबंधित क्षेत्र का अध्ययन करना आवश्यक है।	2
	गाइड के लिए प्रोजेक्ट - छात्रों को गाइड के रूप में एक प्रोजेक्ट तैयार करना है और इस प्रोजेक्ट को प्रदर्शित करना और जमा करना है।	2
	विभिन्न क्षेत्रों - यात्रा, विज्ञापन एजेंसियों और पर्यटन उद्योग के अन्य क्षेत्रों का भ्रमण। इस पर रिपोर्ट तैयार करना	2
	प्रोजेक्ट/फील्ड ट्रिप: प्रत्येक छात्र को 2-3 दिनों के फील्ड स्टडी टूर में भाग लेना आवश्यक है। क्षेत्रीय भ्रमण का उद्देश्य देश के पर्यटन संसाधनों का व्यावहारिक ज्ञान प्रदान करना और पर्यटन विकास के मौजूदा बुनियादी ढांचे और सुविधाओं का विश्लेषण करना और पर्यटन को बढ़ावा देने की भविष्य की संभावनाओं की जांच करना है।	12

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

1. Bhatia A. K.: International Tourism Fundamental & Practices, Sterling Publishers, New Delhi, 1995.
2. Bhatia A. K.: Tourism Development: Principles, Practices & Philosophy Sterling Publishers, New Delhi, 1995.
3. Negi J. M. S.: Tourism & Travel Concepts and Principles, Gitanjali Publishing House, New Delhi.
4. Holloway, J.C., The Business of Tourism, McDonald and Evans, Plymouth, 1993.
5. Syrratt Gwenda, Manual of Travel Agency Practice, Butterworth Heinmann, London, 1995.
6. Stevens Laurence, Guide to Starting and Operating Successful Travel Agency, Delmar Publishers Inc., New York, 1990.
7. Goddy B. & Parkin I., Urban Interpretation: Vol. I, Issues and Settings; Vol. II Techniques and Opportunities, Working Papers, School of Planning, Oxford Polytechnic, 1991.
8. Pond K.L., The professional Guide: Dynamic of Tour Guiding, Van Nostrand Reinhold, New York, 1993.

अनुसंशित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेब लिंक

1. [http://nios.ac.in/media/documents/tourism_337_courseE/337 Tourism Eng/337 Tourism Eng L20A.pdf/](http://nios.ac.in/media/documents/tourism_337_courseE/337_Tourism_Eng/337_Tourism_Eng_L20A.pdf/)
2. www.cbseacademic.nic.in/web_material/Curriculum/Vocational/2018/Tourism/XII/Travel%20Agency%20and%20Tour%20Operation%20Business%20XII.pdf/
3. [Travel agency and tour operations lecture \(slideshare.net\)](https://www.slideshare.net/)
4. [Airport Ground Handling \(Introduction\) \(slideshare.net\)](https://www.slideshare.net/)
5. [Visa Services Details | Passport Seva Visa Services \(passportindia.gov.in\)](https://passportindia.gov.in/)

Part A Introduction		
Program: Certificate		Year: First Year
		Session:2021-22
Course Code	V1-TNT-TTTT	
Course Title	Tourism, Transport and Travel Services	
Course Type	Vocational	
Pre-requisite (if any)	Open for All	
Course Learning outcomes (CLO)	<p>After studying this Course, the Student will be able to</p> <ul style="list-style-type: none"> • Understand the core concept of tourism, travel and transport services. • Practically perform passport and visa formalities. • Manage airport ground handlings. • Independently escort the tourists group and guide these groups and individual tours also. • Understand and practically know the procedure and functioning of travel agency. 	
Expected Job Role / career opportunities	Airport ground staff, airport manager, air ticketing, tour escort, tour manager, itinerary designer	
Credit Value	4	

Part B- Contents of the Course

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

Total No. of Lectures/ Practical: **L-30hrs/P-30hrs**

Module	Topics	No. of Hours
I	Introduction to tourism: Nature, scope, significance and components of tourism.	2
II	Types of tourism: Inter-regional and intra-regional tourism, inbound and outbound tourism, domestic, international tourism	2
III	Forms of tourism: religious, historical, social, adventure, health, business, conferences, conventions, incentives, sports and adventure, senior tourism, special interest tourism like culture or nature oriented, ethnic or 'roots' tourism and VFR	2
IV	Travel Agency and Tour Operation Business: Linkages and arrangements with hotels, airlines and transport agencies and other segments of tourism sector.	2
V	Approval of Travel Agents and Tour Operators: Approval by Department of Tourism, Government of India. IATA rules and regulations for approval of a travel agency, Approval by Airlines and Railways.	2
VI	Functions of tour and travel agent: travel information and counselling to tourist, rail and air ticketing and reservation.	2
VII	Functions of tour and travel agent: Itinerary preparation and marketing of tour packages.	2
VIII	Case study of some cultural events: Ganga Mahotsava, Lucknow mahotsava and Taj Mahotsava, Khajuraho dance festival etc	2
IX	Guiding and escorting concept: Meaning, Concepts and Types of Guides: Conceptual meaning of Tourist Guide. Procedure of getting guide licence	2
X	Duties and Responsibilities of tourist guide: (A) Review of itinerary, Participant list, accuracy, timings and practicality, Identifying the group or individual traveller's special needs, Checking Vehicle, Locating Vehicle and contacting driver;	2
XI	Duties and responsibilities of tourist guide: (B) standard of dress and personal grooming; Greeting participants and introducing self; Leading the participant: Skills in leading the group, General instruction to Participants at monuments, sacred places and crowded areas, Giving Commentary, answering Questions, concluding a tour.	2
XII	Travel formalities: Passport, Visa, Health requirements, taxes, customs, currency, travel insurance, baggage and airport information	2

XIII	Airport ground handling operations: Cooperation between airlines and service providers	2
XIV	Airport ground handling operations: Duties of the station manager and his deputies, Principles of customer service	2
XV	Airport ground handling operations: Facilitation and simplifying passenger travel, Baggage handling	2
Practical		
	Promotion and advertisement: Preparation of Brochures and Advertisements for different tours.	2
	Preparation of itinerary: 10 itineraries of different regions and different seasons under the guidance of any travel agent.	2
	Procedure for domestic and international hotel reservations: Documentation related with Hotel Reservation/Configuration/Cancellation, Preparation of Hotel	2
	Other Service Vouchers, Procedure and documents involved in informing Sub-Agents for services; Procedure of checking and passing the bills of the transport/hotels and Guide/escorts, RBI guidelines/Rules regarding the foreign exchange transactions.	2
	Ticketing: rail ticket procedure, air ticketing,	2
	Passport & visa: Document Required for Passport and Visa, Types of Visas, Procedure of Passport and Visa.	2
	Research Project: Each student is required to do field study related to tourism industry.	2
	Project for guide – Students have to prepare one project as a guide and have to demonstrate and submit this project.	2
	Visits to different sectors – Travel, Advertisement agencies & other sectors of Tourism Industry. Preparation of a report on it.	2
	Field Visit/ Training : Each student is required to participate in a 2-3 days Field Study tour. The objectives behind the field tour are to provide practical knowledge of tourist resources of the country and to analyze the existing infrastructure and amenities of tourism development and to examine future prospects of tourism promotion	12

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Bhatia A. K.: International Tourism Fundamental & Practices, Sterling Publishers, New Delhi, 1995.
2. Bhatia A. K: Tourism Development: Principles, Practices & Philosophy Sterling Publishers, New Delhi, 1995.
3. Negi J. M. S.: Tourism & Travel Concepts and Principles, Gitanjali Publishing House, New Delhi.
4. Holloway, J.C., The Business of Tourism, McDonald and Evans, Plymouth, 1993.
5. Syrratt Gwenda, Manual of Travel Agency Practice, Butterworth Heinmann, London, 1995.
6. Stevens Laurence, Guide to Starting and Operating Successful Travel Agency, Delmar Publishers Inc., New York, 1990.
7. Goddy B. & Parkin I., Urban Interpretation: Vol. I, Issues and Settings; Vol. II Techniques and Opportunities, Working Papers, School of Planning, Oxford Polytechnic, 1991.
8. Pond K.L., The professional Guide: Dynamic of Tour Guiding, Van Nostrand Reinhold, New York, 1993.

Suggestive digital platforms web links

1. http://nios.ac.in/media/documents/tourism_337_courseE/337_Tourism_Eng/337_Tourism_Eng_L20A.pdf/
2. www.cbseacademic.nic.in/web_material/Curriculum/Vocational/2018/Tourism/XII/Travel%20Agency%20and%20Tour%20Operation%20Business%20XII.pdf/
3. [Travel agency and tour operations lecture \(slideshare.net\)](#)
4. [Airport Ground Handling \(Introduction\) \(slideshare.net\)](#)
5. [Visa Services Details | Passport Seva Visa Services \(passportindia.gov.in\)](#)