



SANKALP
Ministry of Skill Development
& Entrepreneurship



ಕರ್ನಾಟಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ
KARNATAKA SKILL DEVELOPMENT CORPORATION

ಮಾದರಿ ಪಠ್ಯಕ್ರಮ MODEL CURRICULUM

ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ Distributor Salesman

ವಲಯ (SECTOR)	: ಜಿಲ್ಲೆ ವ್ಯಾಪಾರ (RETAIL)
ಉಪವಲಯ (SUB-SECTOR)	: ಬಿ 2 ಬಿ (B2B)
ಉದ್ಯೋಗ (OCCUPATION)	: ಮಾರಾಟ (SALES)
ಉಲ್ಲೇಖನ ಗುರುತಿನ ಜೀಟಿ (REF ID)	: RAS/Q0604

 Skill India सिखिए नहिसे - सीखिए नहिसे	 RASCI Retailers Association's Skill Council of India	 N.S.D.C. National Skill Development Corporation Transforming the skill landscape
Certificate		
CURRICULUM COMPLIANCE TO QUALIFICATION PACK – NATIONAL OCCUPATIONAL STANDARDS		
is hereby issued by the		
RETAILERS ASSOCIATION'S SKILL COUNCIL OF INDIA		
for the		
MODEL CURRICULUM		
Complying to National Occupational Standards of Job Role/ Qualification Pack: 'Distributor Salesman' QP No. 'RAS/Qo6o4 NSQF Level 4'		
Date of Issuance:	December 24 th , 2015	 Authorised Signatory (Retailers Association's Skill Council of India)
Valid up to:	December 23 rd , 2016	
<i>* Valid up to the next review date of the Qualification Pack</i>		

ಪರಿವಿಡಿ

1. ಪಠ್ಯಕ್ರಮ	04
2. ತರಬೇತುದಾರರ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತಗಳು	08
3. ಅನುಬಂಧ: ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡ	09

ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ

ಪಠ್ಯಕ್ರಮ / ಉಪನ್ಯಾಸ ವಿಷಯ ಸಂಗ್ರಹ

ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು "ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ" ವಲಯ/ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ "ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ" ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಕಲಿಯುವವರಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಮುಖ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಹೆಸರು	ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ		
ಅರ್ಹತೆಯ ಕಂತೆ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಉಲ್ಲೇಖ ಐಡಿ.	ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ RAS/Q0604 ಆವೃತ್ತಿ 1.0		
ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0	ಆವೃತ್ತಿ ನವೀಕರಣ ದಿನಾಂಕ	09 – 12 – 2015
ತರಬೇತಿಗೆ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತಗಳು	ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ		
ತರಬೇತಿ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಈ ಘಟಕದ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ಭಾಗವಹಿಸುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿರುವ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವರು: - ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ ಜ್ಞಾನದ ಕುರಿತು ನವೀಕೃತವಾಗುವಿರಿ. - ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಗುರಿಗಳು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದುವಿರಿ. - ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಹಂತಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ. - ಕರಾರು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಎರಡೂ ಹೊರವಲಯ ಹಾಗೂ ಸಾಲದ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ. - ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಶ್ಲಾಘಿಸಲು ಕಲಿಯಿರಿ ಮತ್ತು ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ಆ ಮೂಲಕ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುವುದು.		

ಈ ಪಠ್ಯ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ "ಭಾರತದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕೌಶಲ್ಯ ಕೇಂದ್ರ" ನೀಡಿದ "ವಿತರಕರ ಮಾರಾಟಗಾರ" ಅರ್ಹತಾ ಕಂತೆಯ 5 ರಲ್ಲಿ 5 ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು (ರಾ.ಔ.ಮಾ) ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಮಾದರಿ	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಉಪಕರಣಗಳು
1.	ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ ಜ್ಞಾನದ ಕುರಿತು ನವೀಕೃತವಾಗಿರಿ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಸಂಬಂಧಿತ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡದ ಸಂಕೇತ RAS / N0601	ಕಲಿಯುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: - ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿವರಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ವಯಂ-ನವೀಕರಿಸಿ, ವಯಸ್ಸು, ಬೆಲೆ ಅಂಕಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಂತ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರೂಪಾಂತರಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ. - ಸಂಪರ್ಕದಾರಿ, ವರ್ಗ, ಮಳಿಗೆಗಳ ಪ್ರಕಾರದ ಯೋಜನೆಗಳ ಕುರಿತು ನವೀಕೃತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ. - ಮಳಿಗೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಬಂಧಿತ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಯೋಜಿಸಲು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಿ ಮತ್ತು ಸರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಲಿಯಿರಿ. - ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಹುಡುಕಿ ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಿಗೆ ಇವುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಸರಿಯಾದ ನಿಯೋಜನೆಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದೇಶದ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿ. - ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತುಯುಳ್ಳ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪತ್ತಿಗೆ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಪತ್ತಿಗೆ ಒಳಗೆ ಹಾಕಿ. - ಗರಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು. - ಅಸ್ತವ್ಯಸ್ತಗೊಂಡ ಸ್ಥಳವನ್ನು ತೆರವುಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ. - ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧೆಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತಿನ ಪಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಇರಿಸಿ ಹಾಗೂ ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸಿ. - ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಪ್ರದರ್ಶನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿ. - ಈ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಂತ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸ್ವಂತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಿ. - ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅನನ್ಯ ಮಾರಾಟದ ಬಿಂದುವನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಿ - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ. - ಗಮನವಿಟ್ಟು ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಲು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟದ ಕರೆ ಮಾಡಿ. ಕಲಿಯುವವರು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು: - ವರ್ಗವಾರು ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಕಾರ ನಿಯೋಜನೆ ಮಾನದಂಡಗಳು. - ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಕಪಾಟಿನಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನಿಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ರೇಖಾಚಿತ್ರ ಅಥವಾ ಮಾದರಿ ಮಾನದಂಡಗಳು. - ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಜ್ಞಾನ, ಯುಎಸ್ಪಿಗಳು, ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಕೊಡುಗೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು. - ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು. - ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಮಾನದಂಡ ಉತ್ಪನ್ನ ವಿವರಗಳು. - ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾದರಿಗಳ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. - ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸ್ಥಳಕ್ಕಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡುವುದು. - ಮಾನದಂಡದ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.	ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಮಸೂದೆಗಳ ನಕಲು ಖರೀದಿ; ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೇರಿಸಲು ಕಪಾಟುಗಳು; ನಕಲಿ ಮಸೂದೆಗಳ ತಂತ್ರಾಂಶ; ಕೊಡುಗೆ/ ನೀತಿ ಸಂಕೇತ; ಗೊಂಡೊಲಾ; ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು (ನಕಲಿ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗ್ರಹಿ ಮತ್ತು ಜಂಗಮವಾಣಿ); ರಿಯಾಯಿತಿ ಗುರುತು ಗುರುತು ಮತ್ತು ಹಣಸಂದಾಯ ರಸೀತಿ; ಜಮಾ ಪತ್ರ; ವಿವಿಧ ಪಂಗಡಗಳ ಚಲಾವಣೆಯ ನೋಟು; ಪಟ್ಟಿಕೆ ಸಂಕೇತ ಯಂತ್ರ; ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅರ್ಜಿ.

ಕ್ರ. ಸಂ.	ಮಾದರಿ	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಉಪಕರಣಗಳು
2.	ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಗುರಿಗಳು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಸಂಬಂಧಿತ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡದ ಸಂಕೇತ RAS / N0602	ಕಲಿಯುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: - ಮಸೂದೆ ಕಡಿತ, ರೇಖೆಗಳ ಕಡಿತ, ಸರಾಸರಿ ಮಸೂದೆ ಮೌಲ್ಯ, ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮಸೂದೆಗಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಲು. - ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗಿನ ಗುರಿ ವಿರುದ್ಧ ಸಾಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ ಮತ್ತು 100% ಗುರಿ ಸಾಧನೆಗೆ ಶ್ರಮಿಸಬೇಕು. - ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯೋಜಕರು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಭೇಟಿಯ ಮೊದಲು ಮಾಡಿದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹೊರಲು ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆ ಮೂಲಕ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವರ್ಗ/ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕಗಳ ಮಾರಾಟದ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ವಿಭಾಗಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ. - ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆವಾರು ಮಸೂದೆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. - ವರ್ಗವಾರು ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆವಾರು ಮಸೂದೆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. - ಎಲ್ಲ ಮಳಿಗೆ ಗುರಿಗಳನ್ನು/ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ತಲುಪಲು ಮತ್ತು ಹೊಸ ಮಳಿಗೆಗಳ/ ನಷ್ಟದಿಂದ ಮುಚ್ಚಿದ ಮಳಿಗೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ. - ಮಳಿಗೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಂಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರ್ಗ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ. - ಲಭ್ಯತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹೊಸ ಉಡಾವಣಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. - ಉಡಾವಣಾ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನಷ್ಟದ ಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಯವಾರು ಗುರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ. - ವಿತರಕರ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕಗಳ ಸಂಗ್ರಹ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪ್ರತಿದಿನ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. - ನಷ್ಟದಿಂದ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಕೈಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಗ್ರಹದ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಖರೀದಿಗಳನ್ನೂ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ರಚಿಸಿ. - ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕದಲಿ ಖಾಲಿಯಾದ ಸಂಗ್ರಹಗಳಿಗಾಗಿ ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ. - ಮಾರಾಟದ ಪ್ರದೇಶ/ಕಪಾಟಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. - ಮೀಸಲುಗಳಿಗಾಗಿ ಉಗ್ರಹಣಕೊಡಿಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಗ್ರಹಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. - ಸೂಚಿಸಿದ ಖರೀದಿಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಪ್ರಕಾರ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತುಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಖರೀದಿಯ ಬೇಡಿಕೆಯ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸರಿಹೋಗುತ್ತದೆಯೇ ಎಂದು ಸಂಗ್ರಹಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡಿ. ಕಲಿಯುವವರು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು: - ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳು. - ಉತ್ಪನ್ನ ಲಭ್ಯತೆ/ ಮಾನದಂಡಗಳು ಮತ್ತು ಉಡಾವಣಾ ಯೋಜನೆ. - ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿನ ಮಳಿಗೆಗಳ ವಿವರಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾರ್ಗ ಜ್ಞಾನ. - ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ರೇಖಾಕೃತಿಯ ಮೂಲಕ ಮಳಿಗೆಯ ವರ್ಗೀಕರಣ. - ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಮರುಪೂರಣ ಚಕ್ರ. - ಸಂಗ್ರಹಣ ಮುಗಿದು ಹೋದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸತಕ್ಕದ್ದು. - ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಲು ಒಟ್ಟಾರೆ / ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವುದು. - ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾದ ಕಾರ್ಯಗಳಾಗಿ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವುದು. - ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿ. - ಸೂಚಿಸಿದ ಖರೀದಿಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಪ್ರಕಾರ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹ ಎಣಿಕೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಆದೇಶವನ್ನು ಸೆರೆಹಿಡಿಯಲು. - ಹೊಡೆತದಿಂದ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಮುನ್ಸೂಚಿಸಲು ವಿತರಕರ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವುದು.	ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಮಸೂದೆಗಳ ನಕಲು ಖರೀದಿ; ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೇರಿಸಲು ಕಪಾಟುಗಳು; ನಕಲಿ ಮಸೂದೆಗಳ ತಂತ್ರಾಂಶ; ಕೊಡುಗೆ/ ನೀತಿ ಸಂಕೇತ; ಗೊಂಡೊಲಾ; ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು (ನಕಲಿ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗ್ರಹ ಮತ್ತು ಜಂಗಮವಾಣಿ); ರಿಯಾಯಿತಿ ಗುರುತು ಗುರುತು ಮತ್ತು ಹಣಸಂದಾಯ ರಸೀದಿ; ಜಮಾ ಪತ್ರ; ವಿವಿಧ ಪಂಗಡಗಳ ಚಲಾವಣೆಯ ನೋಟು; ಪಟ್ಟಿಕೆ ಸಂಕೇತ ಯಂತ್ರ; ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅರ್ಜಿ.

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಮಾದರಿ	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಉಪಕರಣಗಳು
		- ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾದ ಕಾರ್ಯಗಳಾಗಿ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವುದು. - ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿ. - ಸೂಚಿಸಿದ ಖರೀದಿಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಪ್ರಕಾರ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹ ಎಣಿಕೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಆದೇಶವನ್ನು ಸೆರೆಹಿಡಿಯಲು. - ಹೊಡೆತದಿಂದ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಮುನ್ನೂಚಿಸಲು ವಿತರಕರ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವುದು.	

3.	ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಹಂತಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಸಂಬಂಧಿತ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡದ ಸಂಕೇತ RAS / N0603	ಕಲಿಯುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: • ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ. • ಅಗತ್ಯ ಮತ್ತು ಯೋಜಿತ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮೀಸಲು ಸಂಗ್ರಹಗಳ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಗರಿಷ್ಠ ಆದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದು ಸಂಗ್ರಹ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. • ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೇಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. • ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸಂವಹನ ಮಾಡಿ. • ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಮುಕ್ತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವುದು ಇದರಿಂದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಖರೀದಿಯ ಸಲಹೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. • ಮಳಿಗೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯುವ ನಂತರ ಸಂಬಂಧಿತ ಯೋಜನೆಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. • ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹತೋಟಿ ಸಾಧಿಸಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. • ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸ್ವಂತ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತಿನಲ್ಲಿ ಹತೋಟಿ ಸಾಧಿಸುವ ಮೂಲಕ ಶ್ರೇಣಿಯ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳದ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಿ. • ತಾಳೆಗರಿ/ಕೈಹಿಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಹಿಡಿಯಲಾದ ಸಾಧನದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಬಳಕೆ. • ಉತ್ಪನ್ನ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳ ವಿವರಗಳು ಕೈ ಹಿಡಿಕೆ/ ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ. • ಕೈ ಹಿಡಿಕೆ/ ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಸರಕು ಒದಗಿಸಲು ಕೋರಿಕೆ ಸ್ವೀಕಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ. • ವರದಿಗಳು ಕೈ ಹಿಡಿಕೆ/ ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿವೆ- ಸಾರಾಂಶ ವರದಿಗಳು / ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ವರದಿಗಳು. • ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಮೀಕ್ಷೆ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಕೈ ಹಿಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ. • ಸರಿಯಾಗಿ ಜೋಡಣೆ ಆಗುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. • ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ತಾಜಾತನವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. • ಮೊದಲು ತಯಾರಿಸಿದ್ದು ಮೊದಲ ಮಾರಾಟ ತತ್ವದ ಪ್ರಕಾರ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಅನ್ನು ಜೋಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಮೊದಲು ತಯಾರಿಸಿದ್ದು ಮೊದಲ ಮಾರಾಟ ತತ್ವದಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಹ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ. • ಸಂಗ್ರಹಣಾಗಳ ಚಲನೆಯು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ ಇರುವ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ತಿರುಗುವಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ. • ಸಂಗ್ರಹ ಚಲನೆ ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹ ಬದಲಾವಣೆ ಕೈಗೊಳ್ಳಿ.	ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಮಸೂದೆಗಳ ನಕಲು ಖರೀದಿ; ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೇರಿಸಲು ಕಪಾಟುಗಳು; ನಕಲಿ ಮಸೂದೆಗಳ ತಂತ್ರಾಂಶ; ಕೊಡುಗೆ/ನೀತಿ ಸಂಕೇತ; ಗೊಂಡೂಲಾ; ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು (ನಕಲಿ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗ್ರಹಿ ಮತ್ತು ಜಂಗಮವಾಣಿ); ರಿಯಾಯಿತಿ ಗುರುತು ಗುರುತು ಮತ್ತು ಹಣಸಂದಾಯ ರಸೀತಿ; ಜಮಾ ಪತ್ರ; ವಿವಿಧ ಪಂಗಡಗಳ ಚಲಾವಣೆಯ ನೋಟು; ಪಟ್ಟಿಕೆ ಸಂಕೇತ ಯಂತ್ರ; ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅರ್ಜಿ.
-----------	---	--	---

ಕ್ರ.ಸಂ	ಮಾದರಿ	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಉಪಕರಣಗಳು
		- ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮೀರಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತಾಜಾ ಸರಕುಗಳೊಂದಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಿ ಮತ್ತು ಕೈ ಹಿಡಿಕೆ/ ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನಮೂದಿಸಿ. - ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಕರಗಾಗಿ ಆಹ್ವಾನಕರ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ (ಶುದ್ಧ ಮತ್ತು ಇಸ್ತಿ ಮಾಡಿದ ಬಟ್ಟೆಗಳು ಧರಿಸಿ, ಮುಖದಲ್ಲಿ ನಗು ಇರಲಿ). - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ/ಮಳಿಗೆ ಮಾಲೀಕರಿಂದ ಸೂಕ್ತ ಅಂತರವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡುವಾಗ ಸರಿಯಾದ ಭಂಗಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಅಥವಾ ಕೈಗಳನ್ನು ಜೇಬಿನಲ್ಲಿ ಇರಿಸಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಭುಜಗಳನ್ನು ಬಗ್ಗಿಸಬೇಡಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯನ್ನು ಕೆರಳಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳಬೇಡಿ. - ತೊದಲುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಹಿಂಜರಿಕೆಯಿಲ್ಲದೆ ಮೃದುವಾದ ಸ್ವರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಂದಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಕಣ್ಣಿನ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ. - ಪ್ರತಿ ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದ ಮೇಲೆ ಸರಕು ಒದಗಿಸಲು ಕೋರಿಕೆ ಮಾಡಿದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಮೂದಿಸಿ. - ಸರಕು ಒದಗಿಸಲು ಕೋರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಆದೇಶದ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. - ಸರಕು ಒದಗಿಸಲು ಕೋರಿಕೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ. ಕಲಿಯುವವರು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು: - ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾದ ಮಾರಾಟದ ಕರೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು. - ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರಗಳು ಸ್ವಂತ ಹಾಗೂ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಆಗಿರುತ್ತದೆ. - ತಾಜಾತನದ ರೂಢಿಗಳು, ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಸರದಿ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವ ರೂಢಿಗಳು. - ಪ್ರತಿ ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಗಗಳಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತುತ ತಿಂಗಳು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿರುವ ಯೋಜನೆಗಳು. - ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಭ್ಯತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು. - ಮಳಿಗೆಯ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು. - ಮಳಿಗೆಗಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು. - ಸಂಸ್ಥೆಯು ನೀಡಿದ ಕೈ ಗಣಕವನ್ನು ಸರಕು ಒದಗಿಸಲು ಕೋರಿಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧನವನ್ನು ಬಳಸುವುದು. - ಸಂಗ್ರಹಣಾದ ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಸುಸ್ಥಿರತೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. - ಮಳಿಗೆಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಣಾದ ಚಲನೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ ಸಂಗ್ರಹಣಾದ ತಿರುಗುವಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ. - ಶ್ರೇಣಿಯ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಮಾತುಕತೆ ಮತ್ತು ಮನವೊಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು.	
4.	ಕರಾರು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಎರಡೂ ಮಳಿಗೆಗಳ ಸಾಲ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು	ಕಲಿಯುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: - ಮಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ಅನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ಪ್ರತಿ ದಿನವೂ ವಿತರಣಾ ಸ್ಥಳದಿಂದ ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿರುವ ಸರಕುಪಟ್ಟಿಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಮನ್ನಣೆ ಅವಧಿಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ. - ಮಸೂದೆಗಳು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ. - ಬಾಕಿಯಿರುವ ಪ್ರದರ್ಶನ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಜಾಡು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ವಿತರಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸಿರಬೇಕು.	ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಮಸೂದೆಗಳ ನಕಲು ಖರೀದಿ; ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೇರಿಸಲು ಕಪಾಟುಗಳು; ನಕಲಿ ಮಸೂದೆಗಳ ತಂತ್ರಾಂಶ; ಕೊಡುಗೆ/ನೀತಿ ಸಂಕೇತ; ಗೊಂಡೊಲಾ; ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಮಾದರಿ	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಉಪಕರಣಗಳು
	ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಸಂಬಂಧಿತ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡದ ಸಂಕೇತ RAS / N0604	- ಬಾಕಿ ಇರುವ ವಿತರಣೆಯಿಂದಾಗಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿತರಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಸ್ಥಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ. - ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದವುಗಳನ್ನು ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಕುರಿತು ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ. ಕಲಿಯುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: - ವಿತರಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕೊಡುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆ ನಿಯಮಗಳು. - ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾವತಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ. - ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿತರಣಾ ನಿಯಮಗಳು. - ಬಾಕಿ ಪಾವತಿಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಜಮಾ ಖಾತೆ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವುದು. - ಸಮಯಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಎಲ್ಲಾ ಆದೇಶಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ.	(ನಕಲಿ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗ್ರಹಿ ಮತ್ತು ಜಂಗಮವಾಣಿ); ರಿಯಾಯಿತಿ ಗುರುತು ಗುರುತು ಮತ್ತು ಹಣಸಂದಾಯ ರಸೀತಿ; ಜಮಾ ಪತ್ರ; ವಿವಿಧ ಪಂಗಡಗಳ ಚಲಾವಣೆಯ ನೋಟು; ಪಟ್ಟಿಕೆ ಸಂಕೇತ ಯಂತ್ರ; ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅರ್ಜಿ.
5.	ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಶ್ಲಾಘಿಸಲು ಮತ್ತು ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಮತ್ತು ಆಮೂಲಕ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ವಿತರಿಸಲು ಕಲಿಯಿರಿ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಟೆ:ನಿಮಿಷ) 28:00 ಸಂಬಂಧಿತ ರಾ.ಔ.ಮಾ ಸಂಕೇತ RAS / N0605	ಕಲಿಯುವವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: - ಸಮಯಪಾಲನೆ, ಕ್ರಮಬದ್ಧತೆ, ಸೌಜನ್ಯ, ನಡವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ನೋಟವನ್ನು ಉನ್ನತೀಕರಿಸುವ ಆಸಕ್ತಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದ ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಣವನ್ನು ಹುಡುಕುವುದು ತೆರೆದ ಅಂತ್ಯಗೊಂಡ / ಮುಚ್ಚಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ. - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮಾರಾಟದಿಂದ ಹೊಂದಿರುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. - ಆಕ್ಷೇಪಣೆಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಿ ಮತ್ತು ಸ್ವತಃ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ / ತನ್ನ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಿಗೆ ತನ್ನ ಪವರ್ವಿಕ್ಷಣೆಗೆ ಮೀರಿದೆ. ಕಲಿಯುವವರು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು: - ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ನಿಯಮಗಳು. - ಸಮಾಲೋಚನೆ ಮತ್ತು ಆಕ್ಷೇಪಣೆ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲಗಳು.	ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಮಸೂದೆಗಳ ನಕಲು ಖರೀದಿ; ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೇರಿಸಲು ಕಪಾಟುಗಳು; ನಕಲಿ ಮಸೂದೆಗಳ ತಂತ್ರಾಂಶ; ಕೊಡುಗೆ/ ನೀತಿ ಸಂಕೇತ; ಗೊಂಡೊಲಾ; ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು (ನಕಲಿ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗ್ರಹಿ ಮತ್ತು ಜಂಗಮವಾಣಿ); ರಿಯಾಯಿತಿ ಗುರುತು ಗುರುತು ಮತ್ತು ಹಣಸಂದಾಯ ರಸೀತಿ; ಜಮಾ ಪತ್ರ; ವಿವಿಧ ಪಂಗಡಗಳ ಚಲಾವಣೆಯ ನೋಟು; ಪಟ್ಟಿಕೆ ಸಂಕೇತ ಯಂತ್ರ; ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅರ್ಜಿ.
	ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅವಧಿ 140: 00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ 140: 00	ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಪಕರಣಗಳು ಅಗತ್ಯವಿದೆ: - ಖರೀದಿ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಮಸೂದೆ ನಕಲು - ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೇರಿಸುವ ಕಪಾಟುಗಳು - ಮಸೂದೆ ನಕಲಿ ತಂತ್ರಾಂಶ - ರಿಯಾಯಿತಿ / ನೀತಿ ಚಿಹ್ನೆ - ಗೊಂಡೊಲಾ - ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು (ನಕಲಿ ಛಾಯಾಗ್ರಹಿ ಮತ್ತು ಜಂಗಮವಾಣಿ) - ಗುರುತು ಚೀಟಿ ಮತ್ತು ಸಲ್ಲಿಕೆ ಚೀಟಿ - ಜಮಾ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳು - ವಿವಿಧ ಪಂಗಡಗಳ ಹಣಕಾಸು ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳು - ಪಟ್ಟಿಕೆ ಸಂಕೇತ ಯಂತ್ರ - ಗ್ರಾಹಕ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅರ್ಜಿ	

ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ತರಬೇತುದಾರ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತಗಳು: "ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ" ಅರ್ಹತೆಯ ಕಂತಿಗೆ ನಕ್ಷೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "RAS/Q0604 ಆವೃತ್ತಿ 1.0"

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಪ್ರದೇಶ	ವಿವರಗಳು
1.	ಕೆಲಸದ ವಿವರ	ಈ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುವ ವೃತ್ತಿಯು ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವ ಕೌಶಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು ಹಾಗೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ವಿಧಾನವನ್ನು ಬಳಸುವ ಮೂಲಕ ಅರ್ಹತಾ ಕಂತೆ ಪ್ರಕಾರ/ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳು ಸತತವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ತೀರ್ಣ ಪ್ರತಿಶತವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ
2.	ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು	ಈ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುವ ವೃತ್ತಿಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಬೇಕು: • ವಿಷಯ ಜ್ಞಾನ/ವಿಷಯ ಪರಿಣಿತರಾಗಿರಬೇಕು. • ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಬೀತಾದ ಸಮಗ್ರತೆ, ಹಾಗೆಯೇ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕರಾಗಿರಬೇಕು. • ಸಂವಾದಾತ್ಮಕ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ನಡೆಸುವ ಮತ್ತು ವಿವರಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. • ಅಭ್ಯಾಸವಾಗಿ ಸಕ್ರಿಯ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಚಿಂತನಶೀಲತೆಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಜ್ಞಾಶೀಲರಾಗಿರಬೇಕು. • ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಬಹು-ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ. • ಸೌಹಾರ್ದ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ನುರಿತ ಮತ್ತು ಕಲಿಯುವವರನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು.
3.	ಕನಿಷ್ಠ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು	ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ 6 ವರ್ಷಗಳ ಕೆಲಸದ ಅನುಭವದೊಂದಿಗೆ 10ನೇ ತರಗತಿ ಉತ್ತೀರ್ಣ ಅಥವಾ 12ನೇ ತರಗತಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾಗಿರಬೇಕು.
4ಎ.	ಕ್ಷೇತ್ರ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣ	ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ: "ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ" QP "RAS/Q0604ಗೆ ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ ಆವೃತ್ತಿ 1.0". 80% ಅಥವಾ ಭಾರತದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕೌಶಲ್ಯ ಕೇಂದ್ರ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಅಂಕ
4ಬಿ.	ಉಚ್ಛಾಸನ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣ	ತರಬೇತುದಾರರು ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "ತರಬೇತಿದಾರ", ಅರ್ಹತಾ ಕಂತೆಯನ್ನು ನಕ್ಷೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "SSC/Q1402".80 % ಅಥವಾ ಭಾರತದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕೌಶಲ್ಯ ಕೇಂದ್ರ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಅಂಕ
5.	ಅನುಭವ	ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪರಿಸರದಂತಹ ರೀತಿಯ ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರದಲ್ಲಿ 0-2 ವರ್ಷಗಳ ಕೆಲಸದ ಅನುಭವ.

ಅನುಬಂಧಗಳು: ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳು

ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳು	
ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರ	ವಿತರಕ ಮಾರಾಟಗಾರ
ಅರ್ಹತಾ ಕಂತೆ	RAS/Q 0604 ಆವೃತ್ತಿ 1.0
ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಪರಿಷತ್ತು	ಭಾರತೀಯ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಘದ ಕೌಶಲ್ಯ ಮಂಡಳಿ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು
1.	ಪ್ರತಿ ಅರ್ಹತೆಯ ಕಂತೆಗೆ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾನದಂಡವನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸಂಘದ ಕೌಶಲ್ಯ ಮಂಡಳಿಯು ಭಾರತದ ಮೂಲಕ ರಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡವನ್ನು(ಕಾ. ಮಾ) ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳಲ್ಲಿ ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಮಂಡಳಿಗಳ ಪ್ರತಿ ಕಾ.ಮಾ ಗಾಗಿ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಮತ್ತು ಶಾಲೆಯ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅಂಕಗಳ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಸಹ ನೀಡುತ್ತದೆ.
2.	ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಭಾಗದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವು ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಮಂಡಳಿ ರಚಿಸಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಜ್ಞಾನದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ.
3.	ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆ/ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗೆ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಭಾಗಕ್ಕಾಗಿ ಅನನ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ.
4.	ಈ ಮಾನದಂಡದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆ/ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅನನ್ಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ.
5.	ಅರ್ಹತಾ ಕಂತೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾಗಲು, ಪ್ರತಿ ತರಬೇತಿದಾರರು ಆಯಾ ಅರ್ಹತಾ ಕಂತೆಯಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿದಂತೆ ಕನಿಷ್ಠ ಅಂಕಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಬೇಕು.

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು	ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ		
			ಗರಿಷ್ಠ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
RAS/N 0601-ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಜ್ಞಾನದ ಮೇಲೆ ನವೀಕರಿಸಲಾಗುವುದು	ಕಾ.ಮಾ.1. ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿವರಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ವಯಂ ನವೀಕೃತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ - ವ್ಯಾಕರಣಗಳು, ಬೆಲೆ ಅಂಕಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಂತ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರೂಪಾಂತರಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ.	100	10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.2. ಮಾರ್ಗವಾರು, ವರ್ಗವಾರು, ಮಳಿಗೆ ಪ್ರಕಾರದ ಯೋಜನೆಗಳ ಕುರಿತು ನವೀಕೃತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.3. ಮಳಿಗೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಬಂಧಿತ ಯೋಜನೆಗಳು ಯೋಜಿಸಲು ಮತ್ತು ಸರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಲಿಯಲು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಿ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.4. ಬೇಡಿಕೆಯಿರುವ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಿಗೆ ಇವುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ ವಸ್ತುಗಳ ಸರಿಯಾದ ನಿಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಕು ಸಾಗಿಸುವ ಕೋರಿಕೆ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.5. ಪತ್ತಿಗೆ ಸುತ್ತಲಿನ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಪತ್ತಿಗೆ ಒಳಗೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತು ಇರುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹಾಕಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.6. ಗರಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.7. ಅಸ್ತವ್ಯಸ್ತಗೊಂಡ ಜಾಗವನ್ನು ತೆರವುಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ನೈಸರ್ಗಿಕ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.8. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತಿನ ಪಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಇರಿಸಿ ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಅಕ್ಕಪಕ್ಕವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.9. ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಪ್ರದರ್ಶನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.10. ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಪರ್ಧೆಯೊಂದಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾನದಂಡ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಂತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಿ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.11. ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅನನ್ಯ ಮಾರಾಟದ ಬಿಂದು ಅನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಿ - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.12. ಗಮನವಿಟ್ಟು ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಲು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟದ ಕರೆ ಮಾಡಿ.		10	5	5
	ಒಟ್ಟು	ರಾ.ಬಿ.ಮಾ ಒಟ್ಟು	100	50	50

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು	ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ		
			ಗರಿಷ್ಠ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
RAS/N0602: ಪಾರ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಗುರಿಗಳು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ	ಕಾ.ಮಾ.1. ಮಸೂದೆಗಳ ಕಡಿತ, ರೇಖೆಗಳ ಕಡಿತ, ಸರಾಸರಿ ಮಸೂದೆ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮಸೂದೆಗಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ.	100	10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.2. ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಗುರಿ ವಿರುದ್ಧ ಸಾಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ ಮತ್ತು 100% ಗುರಿ ಸಾಧನೆಗೆ ಶ್ರಮಿಸಬೇಕು.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯೋಜಕರು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಭೇಟಿಯ ಮೊದಲು ಮಾಡಿದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹೊರಲು ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆ ಮೂಲಕ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವರ್ಗ/ ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕಗಳ ಮಾರಾಟದ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ವಿಭಾಗಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.4. ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮಸೂದೆಗಳನ್ನು ವಿಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.5. ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮಸೂದೆಗಳನ್ನು ವಿಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.6. ವರ್ಗವಾರು ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆವಾರು ಮಸೂದೆಗಳ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ವಿಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.		10	5	5
	ಕಾ.ಮಾ.7. ಮಳಿಗೆ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಂಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರ್ಗ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.8. ಲಭ್ಯತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹೊಸ ಉಡಾವಣಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.9. ಉಡಾವಣಾ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನಷ್ಟ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗೆ ಬುದ್ಧಿವಂತ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.10. ವಿತರಕ ಬಿಂದುವಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕದ ದೈನಂದಿನ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.11. ಗೆನಿಂದ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಕೈಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಗ್ರಹದ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸರಕು ಒದಗಿಸುವ ಕೋರಿಕೆ ಅನ್ನು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.		5	2.5	2.5

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು	ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ		
			ಗರಿಷ್ಠ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕಾ.ಮಾ.12. ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣಾಮುಕ್ತಾಯವಾಗಿರುವ ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕಗಳ ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆ ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.13. ಮಾರಾಟದ ಸರಕು ಒದಗಿಸುವ ಕೋರಿಕೆ ವಸ್ತುಗಳಿಗಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಗ್ರಹಣಾವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.14. ಮೀಸಲುಗಳಿಗಾಗಿ ಗೋದಾಮಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಗ್ರಹಣಾಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.		5	2.5	2.5
	ಕಾ.ಮಾ.15. ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಗಳ ಹೇಳಿಕೆ ಪ್ರಕಾರ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತು ಇರುವ ಮತ್ತು ಸರಕು ಒದಗಿಸುವ ಕೋರಿಕೆಗಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.		10	5	5
	ಒಟ್ಟು	ರಾ.ಜಿ.ಮಾ ಒಟ್ಟು	100	50	50
RAS / N0603 ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟದ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಹಂತಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ	ಕಾ.ಮಾ.1. ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ.ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಆದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಯೋಜಿತ ಮಾರಾಟವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಕಾಯ್ದಿರಿಸುವ ಸಂಗ್ರಹಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.	100	4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.2. ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೇಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.3. ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸಂವಹನ ಮಾಡಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.4. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಮುಕ್ತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವುದು ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಖರೀದಿಯ ಸಲಹೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.5. ಮಳಿಗೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯುವ ನಂತರ ಸಂಬಂಧಿತ ಯೋಜನೆಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.6. ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹತೋಟಿ ಸಾಧಿಸಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.7. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸ್ವಂತ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುರುತಿನಲ್ಲಿ ಹತೋಟಿ ಸಾಧಿಸುವ ಮೂಲಕ ಶ್ರೇಣಿಯ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.8. ಕೈಗಣಕ ಸಾಧನದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಬಳಕೆ.		4	2	2

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕ ಗಳು	ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ		
			ಗರಿಷ್ಠ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕಾ.ಮಾ.9. ಉತ್ಪನ್ನ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಯ ವಿವರಗಳು ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.10. ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಸರಕು ಒದಗಿಸುವ ಕೋರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.11. ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿವರದಿಗಳು ಲಭ್ಯವಿವೆ- ಸಾರಾಂಶ ವರದಿಗಳು / ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ವರದಿಗಳು.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.12. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಮೀಕ್ಷೆ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.13. ಸರಿಯಾಗಿ ಜೋಡಣೆ ಆಗುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.14. ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ತಾಜಾತನವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.15. ಮೊದಲು ತಯಾರಿಸಿದ ಮೊದಲು ಮಾರಾಟದ ಕಾಯ್ದೆ ಪ್ರಕಾರ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ಜೋಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಮೊದಲು ತಯಾರಿಸಿದ ಮೊದಲು ಮಾರಾಟದ ಕಾಯ್ದೆ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.16. ಸಂಗ್ರಹಣಾಳ ಚಲನೆಯು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ ಇರುವ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ತಿರುಗುವಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.17. ಸಂಗ್ರಹವಾದ ಸರಕು ಚಲನೆ ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹತಿರುಗುವಿಕೆಯನ್ನು ಬಳಸಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.18. ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮೀರಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತಾಜಾ ಸರಕುಗಳೊಂದಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಿ ಮತ್ತು ಕೈಗಣಕದಲ್ಲಿ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನಮೂದಿಸಿ.		2	1	1
	ಕಾ.ಮಾ.19. ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಕರೆಗಾಗಿ ಆಹ್ವಾನದ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. (ಶುದ್ಧ ಮತ್ತು ಇಸ್ತಿ ಮಾಡಿದ ಬಟ್ಟೆಗಳು, ಮುಖದಲ್ಲಿ ನಗು)		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.20. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ/ ಮಳಿಗೆ ಮಾಲೀಕರಿಂದ ಸೂಕ್ತ ಅಂತರವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.21. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡುವಾಗ ಸರಿಯಾದ ಭಂಗಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಅಥವಾ ಕೈಗಳನ್ನು ಜೇಬಿನಲ್ಲಿ ಇರಿಸಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಭುಜಗಳನ್ನು ಬಗ್ಗಿಸಬೇಡಿ.		2	1	1

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು	ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ		
			ಗರಿಷ್ಠ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕಾ.ಮಾ.22. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯನ್ನು ಕೆರಳಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳಬೇಡಿ.		2	1	1
	ಕಾ.ಮಾ.23. ತೊದಲುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಹಿಂಜರಿಕೆಯಿಲ್ಲದೆ ಮೃದುವಾದ ಸ್ವರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.24. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಂದಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಕಣ್ಣಿನ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.		2	1	1
	ಕಾ.ಮಾ.25. ಪ್ರತಿ ಶೇಖರಣಾ ಘಟಕ ಬೇಡಿಕೆಯ ವಿರುದ್ಧ ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಮೂದಿಸಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.26. ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.27. ಸರಕು ಒದಗಿಸುವ ಬೇಡಿಕೆಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ.		4	2	2
	ಒಟ್ಟು	ರಾ.ಔ.ಮಾ ಒಟ್ಟು	100	50	50
RAS/N0604: ಒಂದು ಮಳಿಗೆಯ ಜಮಾ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸುವ ಎರಡನ್ನೂ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿ.	ಕಾ.ಮಾ.1. ಪ್ರತಿದಿನ ವಿತರಣಾ ಸ್ಥಳದಿಂದ ಹೊಡೆತದ ಸಂಗ್ರಹದ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸರಕುಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು.	100	4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಮಸೂದೆಗಳ ಸಾಲದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಹೊಡೆತದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಿರಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.3. ಬಾಕಿಯಿರುವ ಪ್ರದರ್ಶನ ಪಾವತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಗಾ ಇರಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿತರಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಸ್ಥಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.4. ಬಾಕಿ ಇರುವ ವಿತರಣೆಯಿಂದಾಗಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿತರಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಸ್ಥಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿ.		4	2	2
	ಕಾ.ಮಾ.5. ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದವುಗಳನ್ನು ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಕುರಿತು ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ.		4	2	2
	ಒಟ್ಟು	ರಾ.ಔ.ಮಾ ಒಟ್ಟು	100	50	50

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು	ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ		
			ಗರಿಷ್ಠ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
RAS / N0605 ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಶ್ಲಾಘಿಸಲು ಕಲಿಯಿರಿ ಮತ್ತು ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ಆಮೂಲಕ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುವುದು.	ಕಾ.ಮಾ.1. ಸಮಯಪಾಲನೆ, ಕ್ರಮಬದ್ಧತೆ, ಸೌಜನ್ಯ, ನಡವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಯ ನೋಟವನ್ನು ಉನ್ನತೀಕರಿಸುವ ಆಸಕ್ತಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.	100	20	10	10
	ಕಾ.ಮಾ.2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದ ಅವರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.		20	10	10
	ಕಾ.ಮಾ.3. ಚಿಲ್ಲರೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಮತ್ತು ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಣವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಮುಕ್ತ/ಮುಚ್ಚಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ.		20	10	10
	ಕಾ.ಮಾ.4. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮಾರಾಟದಿಂದ ಹೊಂದಿರುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.		20	10	10
	ಕಾ.ಮಾ.5. ಆಕ್ಷೇಪಣೆಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸ್ವತಃ ಪರಿಹರಿಸಿ / ಅವರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಮೀರಿದ ಆಕ್ಷೇಪ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ಅವರ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಗೆ ಕೂಡಲೇ ತಿಳಿಸಿ.		20	10	10
		ರಾ.ಔ.ಮಾ ಒಟ್ಟು	100	50	50
		ಅ.ಕಂ ಒಟ್ಟು	100	50	50



SANKALP

Ministry of Skill Development
& Entrepreneurship

ಕರ್ನಾಟಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ

ಡೈರಿ ಸರ್ಕಲ್, ಬನ್ನೇರುಘಟ್ಟ ಮುಖ್ಯ ರಸ್ತೆ,
ಹೊಂಬೇಗೌಡ ನಗರ, ಬೆಂಗಳೂರು-560029

ಅಧಿಕೃತ ಜಾಲತಾಣ : www.kaushalkar.com