

ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ - ಟೆಲಿಕಾಂ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು

QUALIFICATIONS PACK - OCCUPATIONAL STANDARDS FOR THE TELECOM INDUSTRY

ಅರ್ಹತೆಗಳು ಪ್ಯಾಕ್ - ಇನ್-ಸ್ಟೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ

ವಿಷಯಗಳು

1. ಪರಿಚಯ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕಗಳು
2. ಅರ್ಹತೆಗಳು ಪ್ಯಾಕ್
3. ಪ್ರಮುಖ ನಿಯಮಗಳ
4. ಓಎಸ್ ಘಟಕಗಳು
5. ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ

ಪರಿಚಯ

ವಲಯ: ಟೆಲಿಕಾಂ

ಉಪ ವಲಯ: ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್

ಉದ್ಯೋಗ: ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣಾ

ಉಲ್ಲೇಖ ಐಡಿ: ಟೆಲ್ /ಕ್ಯೂ 2101 ಗೆ ಹೊಂದಿಸಲಾಗಿದೆ : ಎನ್ ಸಿಬಿ-2015/5242.0502

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉದ್ಯೋಗ ವಿವರಣೆ: ಈ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಾಕ್-ಇನ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಫ್‌ಎಬಿ (ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು, ಅನುಕೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು) ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತದೆ; ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನ(ಗಳನ್ನು) ಸ್ಪರ್ಶಿಸುವ ಮತ್ತು ಅನುಭವಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ; ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುತ್ತದೆ.

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು: ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಮತ್ತು ಮನವೊಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು; ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮೌಖಿಕ ಮತ್ತು ಮೌಖಿಕವಲ್ಲದ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು; ಆಂಗ್ಲ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷಾ ಪ್ರಾವೀಣ್ಯತೆ; ಶಕ್ತಿಯುತ ಮತ್ತು ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಸಂತೋಷದಾಯಕ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು (OS) ಎಂದರೇನು

» ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು, ಜೊತೆಗೆ ಆಧಾರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟತೆಗಳು

ಡಾ: ಅಶ್ವತ್ಥ ನಾರಾಯಣ ಸಿ.ಎನ್.

ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣ, ಐಟಿ-ಬಿಟಿ, ವಿಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು
ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ, ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಾಭಿವೃದ್ಧಿ,
ಜೀವನೋಪಾಯ ಹಾಗೂ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಸಚಿವರು
ಮತ್ತು ರಾಮನಗರ ಜಿಲ್ಲಾ ಉಸ್ತುವಾರಿ ಸಚಿವರು



ಕೊಠಡಿ ಸಂಖ್ಯೆ 242-243

2ನೇ ಮಹಡಿ, ವಿಕಾಸಸೌಧ

ಬೆಂಗಳೂರು - 560 001

ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ : 080-22258965

: 080-22034647

ಸಂಖ್ಯೆ:ಉಶಿ,ಐಟಿ&ಬಿಟಿ,ವಿ&ತಂ,ಕೌಅಸ/1016 /2021-22

ದಿನಾಂಕ: 14. 06. 2022

ಶುಭ ಸಂದೇಶ

ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯ ಇಲಾಖೆಯ ಮಹಾತ್ಮಾಕಾಂಕ್ಷೆಯ ಯೋಜನೆಯಾದ ಮುಖ್ಯಮಂತ್ರಿ ಕೌಶಲ್ಯ ಕರ್ನಾಟಕ ಯೋಜನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ (CMKKY) ಒಂದು ಲಕ್ಷಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು, ನೂರಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರಗಳು(job role) ತರಬೇತಿ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯ ಪೂರ್ಣ ಫಲವನ್ನು ರಾಜ್ಯದ ಯುವಜನತೆಗೆ ತಲುಪಿಸುವ ಮಹತ್ತರ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಸರ್ಕಾರವು ಮುಂದಾಗಿದೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕ್ ಪ್ರಾಯೋಜಿತ ಸಂಕಲ್ಪ (SANKALP) ಯೋಜನೆಯಡಿ ಸುಮಾರು 70 ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಹಾಗೂ CMKKY ಯೋಜನೆಯಡಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರಗಳು (job role) ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಕನ್ನಡಕ್ಕೆ ಅನುವಾದಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮಾತೃ ಭಾಷೆಗೆ ಅನುವಾದಗೊಂಡ ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವು ನಮ್ಮ ಕರ್ನಾಟಕದ ಯುವಶಕ್ತಿಯನ್ನು, ಅದರಲ್ಲೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಭಾಗದ ಯುವಜನರ ಕೌಶಲ್ಯತೆಯನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಿ, ಅವರ ಸರ್ವೋತ್ತಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ನಾಂದಿ ಹಾಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ನನಗೆ ಖಾತ್ರಿಯಿದೆ. ಅನುವಾದಗೊಂಡ ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲಿ ಎಂದು ಆಶಿಸುತ್ತೇನೆ.

(ಡಾ: ಅಶ್ವತ್ಥ ನಾರಾಯಣ ಸಿ.ಎನ್)

ಡಾ. ಎಸ್. ಸೆಲ್ವಕುಮಾರ್, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.,
ಸರ್ಕಾರದ ಪ್ರಧಾನ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ



ಕೌಶಲ್ಯಭಿವೃದ್ಧಿ, ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಮತ್ತು
ಜೀವನೋಪಾಯ ಇಲಾಖೆ
ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ

ಮುನ್ನುಡಿ

ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರದ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯ ಇಲಾಖೆಯು, ರಾಜ್ಯದ ಯುವಜನತೆಗೆ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಆಧಾರಿತ ಕೌಶಲ್ಯ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಅರ್ಹತಾ ಚೌಕಟ್ಟಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲಾ ಜಾಬ್ ರೋಲ್‌ಗಳ (Job Roles) ವಿಷಯಸೂಚಿ ಹಾಗೂ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವು ಆಂಗ್ಲ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಿತವಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳ ಪೈಕಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದ ಯುವಜನತೆಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಕೌಶಲ್ಯ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ 70 ಜಾಬ್ ರೋಲ್‌ಗಳ ವಿಷಯಸೂಚಿ ಹಾಗೂ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೆರವಿನ ಜೀವನೋಪಾಯ ಉನ್ನತಿಗಾಗಿ ಕೌಶಲ್ಯ ಮತ್ತು ಜ್ಞಾನಾರ್ಜನೆ (SANKALP) ಯೋಜನೆಯಡಿ ಕನ್ನಡ ಭಾಷೆಗೆ ಅನುವಾದಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಅನುವಾದಿತ ಈ ವಿಷಯಸೂಚಿ ಹಾಗೂ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದಿಂದ ರಾಜ್ಯದ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷಿ ಯೋಜನೆಯಾದ ಮುಖ್ಯಮಂತ್ರಿ ಕೌಶಲ್ಯ ಕರ್ನಾಟಕ ಯೋಜನೆಯಡಿ ವಿವಿಧ ವೃತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೌಶಲ್ಯ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದು ಉದ್ಯೋಗ ನಿಯುಕ್ತರಾಗಿ ಉತ್ತಮ ಫಲಶ್ರುತಿ ಪಡೆಯಬಹುದೆಂದು ವಿಶ್ವಾಸಿಸುತ್ತಾ ಎಲ್ಲಾ ಆಕಾಂಕ್ಷಿಗಳಿಗೆ ಶುಭ ಕೋರುತ್ತೇನೆ.

(ಡಾ. ಎಸ್. ಸೆಲ್ವಕುಮಾರ್, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.)

ಸರ್ಕಾರದ ಪ್ರಧಾನ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ,
ಕೌಶಲ್ಯಭಿವೃದ್ಧಿ, ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಮತ್ತು
ಜೀವನೋಪಾಯ ಇಲಾಖೆ.

Message from Chief Executive Officer - Telecom Sector Skill Council



Now that our Qualification packs are being translated into Kannada, it has set the pace for QPs to be launched in other regional languages as well, making telecom & tech skills more accessible to the youth of India. Propagating skills in regional languages opens the doors for young Indians to be more employable in both Indian and international markets, steadily moving towards the goal of making India a 'Global Talent hub'.

TSSC has been scaling its mechanism for 'Centers of Excellence' across India to promote skills in new technologies such as 5G and IoT to bridge the massive demand-supply gap.

As states like Karnataka make skilling more accessible, our initiatives would benefit trainees and jobseekers. TSSC offers a job portal (telcojobs.in) with vacancies from top telecom and tech companies in India and an e-Learning platform (learning.tsscindia.com) to develop ICT skills online to further augment careers of young trainees from future-ready states like Karnataka.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'M' followed by a long horizontal stroke.

Mr. Arvind Bali
Chief Executive Officer
Telecom Sector Skill Council

ಉದ್ಯೋಗ	ಅರ್ಹತೆಗಳು ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್	ಟಿಇಎಲ್/ಪ್ರ2101		
	ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರ	ಇನ್-ಸ್ಟೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ		
	ಕ್ರೆಡಿಟ್ಸ್ ಎನ್ ಎಸ್ ಕ್ಯೂಎಫ್	ಟಿ.ಬಿ.ಡಿ.	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
	ವಲಯ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಮೇಲೆ ಕರಡು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ	29/03/2013
	ಉಪ-ವಲಯ	ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್	ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ	21/06/2018
	ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ	ಮುಂದಿನ ವಿಮರ್ಶೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019
	ಎನ್ ಎಸ್ ಕ್ಯೂಪಿ ಕ್ಲಿಯರೆನ್ಸ್ ಆನ್	19/05/2015		

ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರ	ಇನ್-ಸ್ಟೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ
ಪಾತ್ರ ವಿವರಣೆ	ಉತ್ಪನ್ನದ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿ
ಎನ್.ಎಸ್.ಕ್ಯೂಎಫ್ ಮಟ್ಟ	4
ಕನಿಷ್ಠ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು* ಗರಿಷ್ಠ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು*	10+2 ಅಥವಾ ತತ್ಸಮಾನ ಯಾವುದೇ ಸ್ಟೀಮ್ ನಲ್ಲಿ ಪದವಿ
ತರಬೇತಿ (ಸೂಚಿಸಲಾದ ಆದರೆ ಕಡ್ಡಾಯವಲ್ಲ)	ಎನ್‌ಎ
ಕನಿಷ್ಠ ಉದ್ಯೋಗ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು	18
ಅನುಭವ	0-1 ವರ್ಷಗಳ ಅನುಭವವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
ಅನ್ವಯವಾಗುವ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು (ಎನ್‌ಒಎಸ್)	ಕಡ್ಡಾಯ: 1. TAT/ಎನ್‌2104(ಕೌಂಟರ್ ನಿರ್ವಹಣೆ) 2. TAT/ಎನ್‌2105(ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರ) 3. TAT/ಎನ್‌2106(ಡ್ರೈಲಿ ರಿಪೋರ್ಟಿಂಗ್)
ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾನದಂಡ	ಸಂಬಂಧಿತ ಓಎಸ್ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಿದಂತೆ

ಕೀಲಿಪದಗಳು /ನಿಯಮಗಳು	ವಿವರಣೆ
ಪ್ರಯೋಜನ	ಗ್ರಾಹಕನು ಪಡೆಯುವ ಮೌಲ್ಯ, ಲಾಭ (ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸ್ಪಷ್ಟ ವೆಚ್ಚ, ಆದರೆ ಇರಬಹುದು ಅಮೂರ್ತ) ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕ ನುಗಳಿಸುತ್ತಾನೆ
ಬ್ರೋಷರ್	ಬ್ರೋಷರ್ ಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಲು ಬಳಸುವ ಜಾಹೀರಾತು ತುಣುಕುಗಳಾಗಿವೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗುರಿ ಪ್ರೇಕ್ಷಕರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ರೋಷರ್ ಗಳನ್ನು ಮೇಲ್ ಮೂಲಕ ವಿತರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಹಸ್ತಾಂತರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಬ್ರೋಷರ್ ಯಾರ್ಕ್ ಗಳಲ್ಲಿ
ಕೋರ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು/ಜೆನೆರಿಕ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ ಅಥವಾ ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ ಇಂದಿನ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಕಲಿಯಲು ಮತ್ತು ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿರುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಗುಂಪು . ಈ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಕೆಲಸದ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಓಎಸ್ ನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಇವು ಸೇರಿವೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಸಂವಹನ ಸಂಬಂಧಿತ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
ಗ್ರಾಹಕ ಡೇಟಾಬೇಸ್	ಗ್ರಾಹಕ ಡೇಟಾಬೇಸ್ ಎಂಬುದು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಗಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕೀಕರಿಸಿದ ಸಂವಹನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರು ಅಥವಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಡೇಟಾಬೇಸ್ ಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ನೇರ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ನ ಒಂದು ರೂಪವಾಗಿದೆ ಉದ್ದೇಶಗಳು
ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ	ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯು ಖರೀದಿಯ ಮೊದಲು, ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಂದಾಗಿದೆ. "ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯು ಗ್ರಾಹಕರ ತೃಪ್ತಿಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಸರಣಿಯಾಗಿದೆ - ಅಂದರೆ, ಒಂದು ಭಾವನೆ ಉತ್ಪನ್ನ, ಅಥವಾ ಸೇವೆಯು ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಿದೆ "
ಕ್ರಾಸ್-ಸೆಲ್	ಕ್ರಾಸ್ ಮಾರಾಟವು ಸ್ಥಾಪಿತ ಗ್ರಾಹಕರು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು, ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ನಡುವೆ ಅಥವಾ ನಡುವೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಕ್ರಿಯೆ ಅಥವಾ ಅಭ್ಯಾಸವಾಗಿದೆ. ಅಥವಾ ಇದರ ಕ್ರಿಯೆ ಅಥವಾ ಅಭ್ಯಾಸ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು
ವಿವರಣೆ	ವಿವರಣೆಯು ಘಟಕ ವಿಷಯದ ಸಣ್ಣ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಎಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಡೇಟಾಬೇಸ್ ನಲ್ಲಿ ಹುಡುಕುವ ಯಾರಿಗಾದರೂ ಇದು ಸಹಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ ಅವರು ಹುಡುಕುತ್ತಿರುವ ಸೂಕ್ತ ಓಎಸ್
ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ	ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯ ಒಂದು ಅಂಶ, (ಅಂದರೆ, ಬಣ್ಣ, ವೇಗ, ಗಾತ್ರ, ತೂಕ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಪ್ರಕಾರ, ಬಟನ್ ಗಳು ಮತ್ತು ನಾಬ್ ಗಳು, ಗಿಜ್ಮೋಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ಯಾಜೆಟ್ ಗಳು, ತಾಂತ್ರಿಕ ಬೆಂಬಲ, ಡೆಲಿವರಿ, ಇತ್ಯಾದಿ...)
ಎಫ್‌ಎಬಿ (ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು)	ಉತ್ಪನ್ನವಿವರಣೆಯ ನಡುವಿನ ಕೊಂಡಿಗಳು, ಇತರರಿಂದ ಅದರ ಅನುಕೂಲ, ಮತ್ತು ಇದನ್ನು ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಪಡೆದ ಲಾಭ. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪ್ರಸ್ತುತಿ

ಅನುಕೂಲಗಳು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು)	ಹಂತದಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುವ ಕೇಂದ್ರ ತಂತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು
ಫಂಕ್ಷನ್	ಕಾರ್ಯವು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದಾದ ಕ್ಷೇತ್ರ, ಉದ್ಯೋಗ ಅಥವಾ ಕೆಲಸದ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುಂಪು . ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಮೂಲಕ ಗುರುತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಓಎಸ್ ನ ಆಧಾರವನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್	ಇದು ಟೆಲಿಕಾಂಗೆ ಒಂದು ಉಪ ವಲಯವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳು /ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಮೊಬೈಲ್ ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ
ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರ	ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರವು ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶವನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತದೆ
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ	ತಾಂತ್ರಿಕ, ಸಾಮಾನ್ಯ, ವೃತ್ತಿಪರ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುವ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ ಹೇಳಿಕೆಗಳು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮಾನದಂಡಗಳಿಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿದೆ
ಮಾಸಿಕ ಗುರಿ	ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಮಿತಿಯೊಳಗೆ ಸಾಧಿಸಲು ಅಥವಾ ಮೀರಲು ಮ್ಯಾನೇಜ್ ಮೆಂಟ್ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಾರಾಟ . ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ ಸೇಲ್ ಪರ್ಸನ್ ಗಳು, ಫ್ರಾಂಚೈಸಿಗಳಂತಹ ವಿವಿಧ ಮಾರಾಟ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ವಿತರಕರು, ಏಜೆಂಟರು ಇತ್ಯಾದಿ.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಭಾರತೀಯ ರಲ್ಲಿ ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಸಂದರ್ಭ
ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ	ಅಗತ್ಯಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ನಿಮ್ಮ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ಕಲಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಬಯಕೆಗಳು, ಬಯಕೆಗಳು, ಆಸೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಬಳಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ...
ಉದ್ಯೋಗ	ಉದ್ಯೋಗವು ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪಾಗಿದೆ, ಇದರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರಹೊಂದಿರುವವರು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ / ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ
ಓಎಸ್ (ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು)	ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಓಎಸ್ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ, ಜೊತೆಗೆ ಅವರು ಆ ಮಾನದಂಡವನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಪೂರೈಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ. ಭಾರತೀಯ ರಲ್ಲಿ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ಅನ್ವಯವಾಗುವವು ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಸಂದರ್ಭಗಳು
ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ	ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭವು ಸಂಸ್ಥೆಯು ರಚನಾತ್ಮಕವಾಗಿರುವ ರೀತಿ ಮತ್ತು ಅದು ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ, ಇದರಲ್ಲಿ ಆಪರೇಟಿವ್ ಜ್ಞಾನದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಯೂ ಸೇರಿದೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ತಮ್ಮ ಸಂಬಂಧಿತ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ
ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾನದಂಡ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ

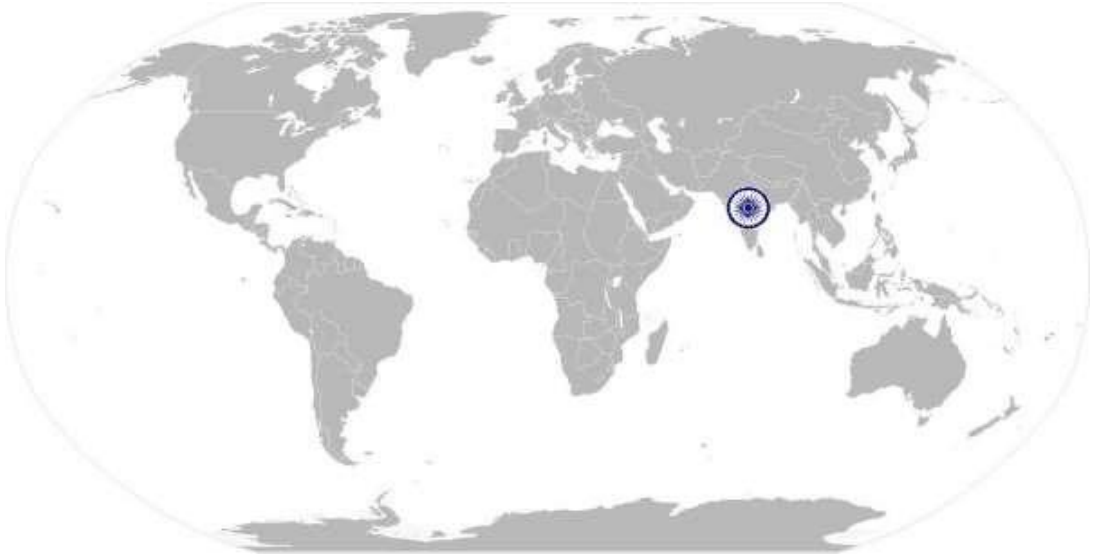
	ಒಂದು ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ
ಪ್ರ.ಪ್ರ (ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್)	ಅರ್ಹತೆಗಳು ಪ್ಯಾಕ್ ಒಎಸ್ ಸೆಟ್ ಅನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ, ಜೊತೆಗೆ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ, ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಇತರ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. A ಅರ್ಹತೆಗಳು ಪ್ಯಾಕ್ ಗೆ ವಿಶಿಷ್ಟ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್ ಅನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ.
ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್	ಅರ್ಹತೆಗಳು ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಲ್ಲೇಖ ಕೋಡ್ ಆಗಿದ್ದು, ಅದು ಒಂದು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ	ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ
ಮಾರಾಟ ವರದಿ	ಮಾರಾಟ ವರದಿಯು ಕಂಪನಿಯ ಮಾರಾಟ ಪೈಪ್ ಲೈನ್ ಗೆ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ, ಮಾರಾಟ, ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಮೂಲಗಳಿಂದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುತ್ತದೆ ಮಾರಾಟದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಚಿತ್ರ
ಸೇಲ್ಸ್ ಟ್ರಾಕಿಂಗ್	ಲೀಡ್ ಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ , ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟದ ಪೈಪ್ ಲೈನ್ ಉದ್ದಕ್ಕೂ ಸರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಯಶಸ್ಸಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸೇಲ್ಸ್ ಟ್ರಾಕಿಂಗ್ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಸ್ಟೋಪ್ ಎಂಬುದು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕಾದ ವೇರಿಯಬಲ್ ಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪಾಗಿದೆ, ಇದು ಒಂದು ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪರಿಣಾಮ
ವಲಯ	ವಲಯವು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವಿವಿಧ ವ್ಯಾಪಾರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ . ಇದನ್ನು ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಪಗುಂಪು ಎಂದೂ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಆರ್ಥಿಕತೆ
ಉಪ-ವಲಯ	ಉಪ ವಲಯವನ್ನು ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಸ್ಥಗಿತದಿಂದ ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ ಅದರ ಘಟಕಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಗಳು
ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನವು ಸಾಧಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಜ್ಞಾನವಾಗಿದೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗೊತ್ತುಪಡಿಸಿದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು
ಟೆಲಿಕಾಂ	ಇದು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ದೂರವಾಣಿ ಸಂವಹನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಸಂವಹನ ವಲಯವಾಗಿದೆ
ಯೂನಿಟ್ ಕೋಡ್	ಯೂನಿಟ್ ಕೋಡ್ ಒಂದು 'ಓಎಸ್' ಘಟಕಕ್ಕೆ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯಾಗಿದೆ, ಇದನ್ನು ಡಿನೋಟೈಸ್ ಮಾಡಬಹುದು 'ಓ' ಅಥವಾ 'ಎಸ್' ನೊಂದಿಗೆ
ಯೂನಿಟ್ ಶೀರ್ಷಿಕೆ	ಯೂನಿಟ್ ಶೀರ್ಷಿಕೆಯು ಅಧಿಕಾರದಲ್ಲಿರುವವರು ಏನು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ಒತ್ತಾರೆ ಹೇಳಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕು
ಅಪ್-ಸೇಲ್	ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಇದು ಖರೀದಿಯ ಒಬ್ಬ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ

	ಬೆಲೆಯ ಐಟಂ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಣ್ಣ ಬೆಲೆಯ ವಸ್ತುಗಳ ಸರಣಿ
--	--



ಕೀಲಿಪದಗಳು /ನಿಯಮಗಳು	ವಿವರಣೆ
ಎಫ್‌ಎಬಿ	ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಪ್ರಯೋಜನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ



ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕವು ಜಿಲ್ಲೆ ಕೌಟರ್ ನಲ್ಲಿ ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ.

ಯೂನಿಟ್ ಕೋಡ್	ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2104
ಯೂನಿಟ್	ಕೌಂಟರ್ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು
ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	
ವಿವರಣೆ	ಈ ಓಎಸ್ ಘಟಕವು ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಸ್ಟೋರ್ ನಲ್ಲಿ ರೀಟೈಲ್ ಕೌಂಟರ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ಘಟಕ/ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ: ಪ್ರಮುಖ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರು: - ಇನ್-ಸ್ಟೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ - ಗ್ರಾಹಕರು ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ: - ರೀಟೈಲ್ ಕೌಂಟರ್ ನ ಸ್ವಚ್ಛತೆ - ಸ್ವಾಕ್ ಲಭ್ಯತೆ - ಪ್ರದರ್ಶನ ಸರಕು
ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಮಾನದಂಡ (ಪಿಸಿ) ಡಬ್ಲ್ಯೂ.ಆರ್.ಟಿ. ವ್ಯಾಪ್ತಿ	
ಮೂಲವಸ್ತು	ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾನದಂಡ
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥನಾಗಿರಬೇಕು: ಪಿಸಿ1. PP2 ಅನ್ನು ಗ್ರೂಪಿಂಗ್ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸಿದ ಏಕರೂಪ/ಡ್ರೆಸ್ ಕೋಡ್ ಗೆ ಬದ್ಧರಾಗಿರಿ. ಕೌಂಟರ್ ಜೋಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸ್ವಚ್ಛವಾಗಿ ಮತ್ತು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಇರಿಸಿ ಪಿಸಿ3. ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನ ಸೆಳೆಯಲು ಸರಕುಗಳು, ಬ್ರೋಷರ್ ಗಳು, ಕರಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ ಪಿಸಿ4. ಸ್ವಾಕ್ ಅನ್ನು ಮಾನಿಟರ್ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸ್ವಾಕ್ ಮರುಪೂರಣವನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (ಕೆ)	
ಎ. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ (ಕಂಪನಿ / ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು)	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಕೆಎ1. ಪಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಸಮವಸ್ತ್ರದ ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆ ಕೆಎ2. ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸರಿಯಾದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ

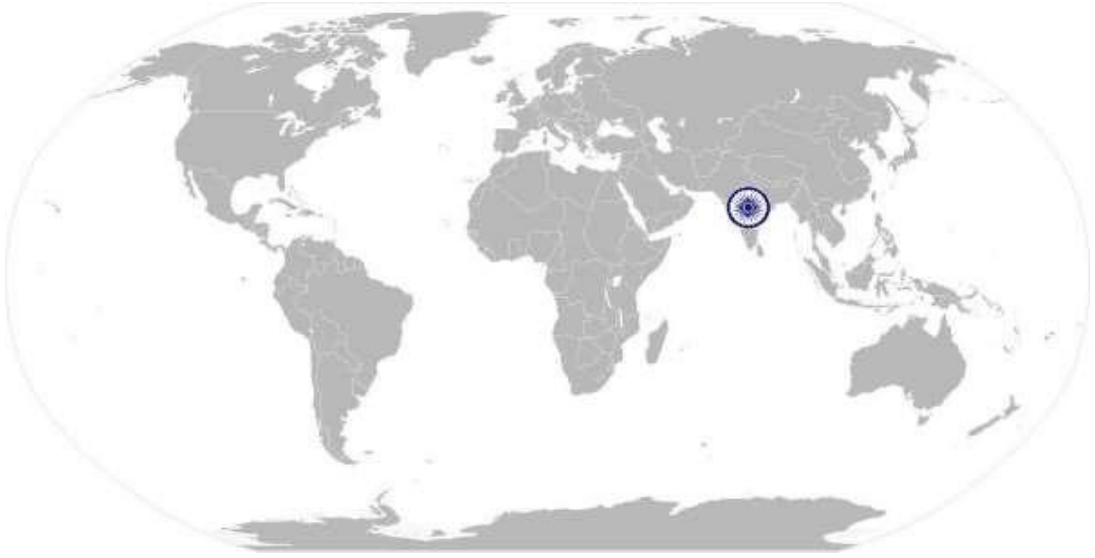
ಬಿ. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಕೆಬಿ1. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಕಾರ ದೃಶ್ಯ ಮರ್ಚೆಂಡೈಸಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಪ್ರದರ್ಶನ ನಿಯಮಗಳು
--------------------	---

ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (ಎಸ್)	
ಎ. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ / ಜೆನೆರಿಕ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್.ಎ.1. ಉತ್ಪನ್ನ ಬ್ರೋಷರ್ ಗಳು, ಕರಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಪ್ರಚಾರ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಓದಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ
ಬಿ. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಗ್ರೂಪಿಂಗ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್ ಬಿ1. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಗ್ರೂಪಿಂಗ್ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು / ಉದ್ಯಮದ ಅಲಂಕಾರ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರಸ್ತುತವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತೀರಿ

ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಆವೃತ್ತಿ ನಿಯಂತ್ರಣ:

ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಕೋಡ್	ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2104		
ಕ್ರೆಡಿಟ್ಸ್ ಎಸ್ ಎಸ್ ಕ್ಯೂಎಫ್ ಉದ್ಯಮ ಉದ್ಯಮ ಉಪ ವಲಯದ ಉದ್ಯೋಗ	ಟಿ.ಬಿ.ಡಿ.	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
	ಟೆಲಿಕಾಂ		16/05/2013
	ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್	ಮೇಲೆ ಕರಡು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ	21/06/2018
	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ ಮುಂದಿನ ವಿಮರ್ಶೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ



ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕವು ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿರುವ ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ವಾಕ್-ಇನ್ ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವುದು.

ಯೂನಿಟ್ ಕೋಡ್ ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2105 ಯೂನಿಟ್ ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರ ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	
ವಿವರಣೆ	ಈ ಓಎಸ್ ಘಟಕವು ವಾಕ್-ಇನ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ.
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ಘಟಕ/ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ: ಪ್ರಮುಖ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರು: • ಇನ್-ಸ್ಟೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ • ಗ್ರಾಹಕ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಾಕ್-ಇನ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಾಜರಾಗಿ: • ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟ • ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು, ವಿನಂತಿಗಳು , ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ • ಸುಗಮ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ • ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅಪ್-ಮಾರಾಟ
ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಮಾನದಂಡ (ಪಿಸಿ) ಡಬ್ಲ್ಯೂಆರ್.ಟಿ. ವ್ಯಾಪ್ತಿ	
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥನಾಗಿರಬೇಕು: ಪಿಸಿ1. ಸ್ಟೋರ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ನಿಂದ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯು ಪಿಸಿ2. ಧನಾತ್ಮಕ ಲೀಡ್ ಪಿಸಿ3 ಆಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ಮುಕ್ತ ಮಾರಾಟ ಕರೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿಹರಿಸಲು ತನಿಖೆ ಮಾಡಿ ಪಿಸಿ4. ವಾಕ್-ಇನ್ ಗ್ರಾಹಕ ಪಿಸಿ5 ಗೆ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಶ್ರೇಣಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂದೇಹಗಳು ಮತ್ತು ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಪಿಸಿ6. ಸೇಲ್ ಕೌಂಟರ್ ನಿಂದ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ ಕೌಂಟರ್ ಪಿಸಿ7 ಗೆ ಟ್ರಾನ್ಸಿಟ್ ಗ್ರಾಹಕರು ಸರಾಗವಾಗಿ. ಅಪ್-ಸೇಲ್ ಮತ್ತು ಕ್ರಾಸ್-ಸೇಲ್ ಸಂಬಂಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (ಕೆ)	
ಎ. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ (ಕಂಪನಿ / ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು)	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಕೆಎ1. ಕಂಪನಿಯ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕೆಎ2. ಕಂಪನಿಯ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಉತ್ಪನ್ನ ಪ್ರಾತ್ಯಕ್ಷಿಕೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಬಿ. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಕೆಬಿ1. ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳ ಶ್ರೇಣಿ ಕೆಬಿ2. ಕಂಪನಿಯ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು, ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ಬೆಲೆಗಳು ಕೆಬಿ3. ಸ್ಪರ್ಧಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಕೆಬಿ4. ಗ್ರಾಹಕರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗೆ ಕಾರಣಗಳು ಮತ್ತು ರೆಸಲ್ಯೂಶನ್ ಒದಗಿಸಿ ಕೆಬಿ5. ಅಪ್-ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಕ್ರಾಸ್-ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ ತಂತ್ರಗಳು ಕೆಬಿ6. ಮಾರಾಟವನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಮುಚ್ಚಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

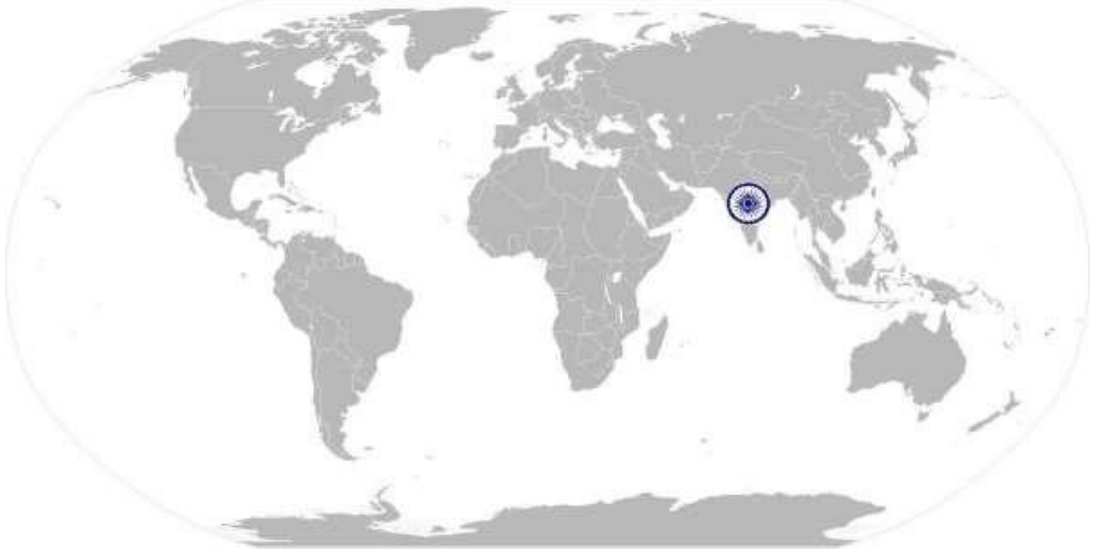
ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (ಎಸ್)	
ಎ. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ / ಜಿನೆರಿಕ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್.ಎ.1. ಉತ್ಪನ್ನ ಬ್ರೋಷರ್ ಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಇತರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಓದಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಎಸ್.ಎ.2. ಇತ್ತೀಚಿನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಗಮನ ವಿರಿಸಿ
	ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್.ಎ.3. ನಿರರ್ಗಳವಾಗಿ ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆ ಎಸ್.ಎ.4 ಅನ್ನು ನಿರರ್ಗಳವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂವಹನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಅಳೆಯಿರಿ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸು ಎಸ್.ಎ.5. ಸ್ಟೋರ್ ನಲ್ಲಿನ ಕಾರ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಮಾನ ಮನಸ್ಕರು /ಹಿರಿಯರೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಸಂವಹನ ನಡೆಸಿ
ಬಿ. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಇತರರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವುದು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್ ಬಿ1. ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಅಕೈಸೊರಿಗಳನ್ನು ವಿರೀದಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಿರಿ
	ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು:

	ಎಸ್ ಬಿ2. ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನ ಕೊಡಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ
	ಗ್ರಾಹಕ ಕೇಂದ್ರಿತತೆ
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್ ಬಿ3. ಸೌಜನ್ಯ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರತೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ ಎಸ್ ಬಿ4. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿ, ಅವರಿಗೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಅನುಭವವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು

ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಆವೃತ್ತಿ ನಿಯಂತ್ರಣ:

ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಕೋಡ್	ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2105		
ಕ್ರೆಡಿಟ್ಸ್ ಎನ್ ಎಸ್ ಕ್ಯೂಎಫ್	ಟಿ.ಬಿ.ಡಿ.	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಉದ್ಯಮ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಮೇಲೆ ಕರಡು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ	16/05/2013
ಉದ್ಯಮ ಉಪ ವಲಯ	ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್	ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ವಿಮರ್ಶೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ



ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕವು ದೈನಂದಿನ ವರದಿಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವುದು, ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನವೀಕರಿಸುವುದು.

ಯೂನಿಟ್ ಕೋಡ್	ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2106
ಯೂನಿಟ್	ದೈನಂದಿನ ವರದಿ
ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	
ವಿವರಣೆ	ಈ ಓಎಸ್ ಘಟಕವು ವರದಿ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಅಂಟಿಕೊಂಡು ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಟ್ರಾಕ್ ಮಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ಘಟಕ/ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ: ಪ್ರಮುಖ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರು: - ಇನ್-ಸ್ಪೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ - ಸ್ಪೋರ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಕಂಪನಿಯು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ನೀತಿಗಳು, ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ವರದಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ
ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಮಾನದಂಡ (ಪಿಸಿ) ಡಬ್ಲ್ಯೂ.ಆರ್.ಟಿ. ವ್ಯಾಪ್ತಿ	
ಮೂಲವಸ್ತು	ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾನದಂಡ
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥನಾಗಿರಬೇಕು: ಪಿಸಿ1. ದೈನಂದಿನ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಸಾಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ ಪಿಸಿ2. ನಿಯಮಿತ ಮಧ್ಯಂತರಗಳಲ್ಲಿ ಯೂನಿಟ್-ವಾರು, ಮಾದರಿ-ವಾರು, ಮೌಲ್ಯವಾರು ಎಂಟಿಡಿ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಟ್ರಾಕ್ ಮಾಡಿ ಪಿಸಿ3. ಸ್ಪೋರ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ನೊಂದಿಗೆ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಾಧನೆಯ ವಿರುದ್ಧ ಪರಿಶೀಲಿಸು ಪಿಸಿ4. ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ ಸ್ಟಾಕ್ ಅವಶ್ಯಕತೆ ವರದಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ
ನೋಲೆಡ್ಜ್ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (ಕೆ)	
ಎ. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ (ಕಂಪನಿ / ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು)	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಕೆಎ1. ಕಂಪನಿಯ ವರದಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕೆಎ2. ಮಾಸಿಕ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಗುರಿಗಳು
ಬಿ. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಕೆಬಿ1. ವರದಿಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವ ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಿಧಾನ ಕೆಬಿ2. ಮೂಲ ಗಣಿತದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳು ಕೆಬಿ3. ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಡೇಟಾವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ
ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (ಗಳು) (ಐಚ್ಛಿಕ)	

ಎ. ಕೋರ್ ಸ್ಕ್ಯಲ್ಸ್ / ಜೆನೆರಿಕ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಬರವಣಿಗೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್.ಎ.1. ವ್ಯಾಕರಣ ದೋಷಗಳಿಲ್ಲದೆ ಸರಿಯಾದ ವಾಕ್ಯಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಎಸ್.ಎ.2. ದೈನಂದಿನ ವರದಿಗಳಲ್ಲಿ ನಿಖರವಾದ ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ

	ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್.ಎ.1. ಉತ್ಪನ್ನ ಬ್ರೋಷರ್ ಗಳ ಮೂಲಕ ಇತ್ತೀಚಿನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಗಮನ ವಿರಿಸಿ
ಬಿ. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	ಸಮಯ ನಿರ್ವಹಣೆ
	ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎಸ್ ಬಿ1. ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಮಯ ಮಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ನಿಯೋಜಿತ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿ

ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಆವೃತ್ತಿ ನಿಯಂತ್ರಣ:

ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಕೋಡ್	ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2106		
ಕ್ರೆಡಿಟ್ಸ್ ಎನ್ ಎಸ್ ಕ್ಯೂಎಫ್	ಟಿ.ಬಿ.ಡಿ.	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಉದ್ಯಮ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಮೇಲೆ ಕರಡು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ	16/05/2013
ಉದ್ಯಮ ಉಪ ವಲಯ	ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್	ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ವಿಮರ್ಶೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ತರಬೇತಿದಾರರ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾನದಂಡಗಳು

ಜಾಬ್ ರೋಲಿನ್-ಸ್ಟೋರ್ ಪ್ರವರ್ತಕ
ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್ ಟಿಎಲ್/ಪ್ರ2101

ಸೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಕಿಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಟೆಲಿಕಾಮ್

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕೆ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು:

1. ಪ್ರತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಸೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಕಿಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ರಚಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಮಾನದಂಡವನ್ನು (ಪಿಸಿ) ಎನ್ ಒಎಸ್ ನಲ್ಲಿ ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗೆ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಎಸ್ ಎಸ್ ಪ್ರತಿ ಪಿಸಿಗೆ ಥಿಯರಿ ಮತ್ತು ಸ್ಕಿಲ್ ಪ್ರಾಕ್ಟಿಕಲ್ ಗೆ ಅಂಕಗಳ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಸಹ ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
2. ಸಿದ್ಧಾಂತ ಭಾಗದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವು ಎಸ್ ಎಸ್ ಸಿ ರಚಿಸಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಜ್ಞಾನ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅನ್ನು ಆಧರಿಸಿರುತ್ತದೆ.
3. ಎಲ್ಲಾ ಕಡ್ಡಾಯ ಎನ್ಒಎಸ್ , ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವಲ್ಲಿ, ಆಯ್ಕೆ ಎಲೆಕ್ಟಿವ್ / ಆಯ್ಕೆ ಎನ್ಒಎಸ್ / ಎನ್ಒಎಸ್ ಸೆಟ್ ನಲ್ಲಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- 4ಎ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆ / ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ (ಕೆಳಗಿನ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡದ ಪ್ರಕಾರ) ಪ್ರತಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗೆ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಭಾಗಕ್ಕಾಗಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ . 4ಬಿ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಈ ಮಾನದಂಡದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆ / ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ಕೌಶಲ್ಯ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕಕ್ಕಾಗಿ ಅನನ್ಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ.
5. ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್ ನಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾಗಲು , ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ತೆರವುಗೊಳಿಸಲು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ತರಬೇತಿದಾರನು ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ 70% ಅಂಕಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಬೇಕು .
6. ಒಂದು ವೇಳೆ ಎನ್ ಒಎಸ್ ನ ಕೆಲವು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮಾತ್ರ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾದರೆ, ಕ್ಯಾಲಿಫಿಕೇಟ್ ಪ್ಯಾಕ್ ಅನ್ನು ಪಾಸ್ ಮಾಡಲು ಬಾಕಿ ಎನ್ ಒಎಸ್ ಗಳ ಮೇಲೆ ನಂತರದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಟೈನಿ ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಫಲಿತಾಂಶಮೌಲ್ಯಮಾಪನ		ಮಾನದಂಡ		ಅಂಕಗಳ ಹಂಚಿಕೆ			
		ಒಟ್ಟು ಮಾರ್ಕ್ (300)	ಹೊರಗೆ	ಸಿದ್ಧಾಂತ	ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ		
ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2104 ನಿರ್ವಹಣೆ ಕೌಂಟರ್	ಪಿಸಿ1. ಗ್ರೂಪಿಂಗ್ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಏಕರೂಪ/ಡ್ರೆಸ್ ಕೋಡ್ ಗೆ ಬದ್ಧರಾಗಿರಿ	100	10	0	10		
	ಪಿಸಿ2. ಕೌಂಟರ್ ಜೋಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸ್ವಚ್ಛವಾಗಿ ಮತ್ತು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಇರಿಸಿ		30	0	30		
	ಪಿಸಿ3. ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನ ಸೆಳೆಯಲು ಸರಕುಗಳು, ಬೋರ್ಡ್ ಗಳು, ಕರಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ		30	10	20		
	ಪಿಸಿ4. ಸ್ಟಾಕ್ ಅನ್ನು ಮಾನಿಟರ್ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸ್ಟಾಕ್ ಮರುಪೂರಣವನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ		30	10	20		
		ಒಟ್ಟು	100	20	80		
ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2105 ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಹ್ಯಾಂಡ್ ಸೆಟ್ ಗಳ ಪ್ರಚಾರ	ಪಿಸಿ1. ಸ್ಟೋರ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ನಿಂದ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯು		10	10	0		
	ಪಿಸಿ2. ಧನಾತ್ಮಕ ಮುನ್ಸಚೆಯಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ಮುಕ್ತ ಮಾರಾಟ ಕರೆ		20	5	15		
	ಪಿಸಿ3. ಗ್ರಾಹಕರ ಆಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿಹರಿಸಲು ತನಿಖೆ ಮಾಡಿ		10	0	10		
	ಪಿಸಿ4. ವಾಕ್-ಇನ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಶ್ರೇಣಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ		20	10	10		
	ಪಿಸಿ5. ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂದೇಹಗಳು ಮತ್ತು ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ		10	0	10		
	ಪಿಸಿ6. ಸೇಲ್ ಕೌಂಟರ್ ನಿಂದ ಬಲ್ಲಿಂಗ್ ಕೌಂಟರ್ ಗೆ ಟ್ರಾನ್ಸಿಟ್ ಗ್ರಾಹಕರು ಸರಾಗವಾಗಿ		10	0	10		
	ಪಿಸಿ7. ಅಪ್-ಸೇಲ್ ಮತ್ತು ಕ್ರಾಸ್-ಸೇಲ್ ಸಂಬಂಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಅಂಡರ್ಸ್ಟಾಂಡ್		20	10	10		
		100	35	65			
ಟಿಇಎಲ್/ಎನ್2106 ದೈನಂದಿನ ವರದಿ	ಪಿಸಿ1. ದೈನಂದಿನ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಸಾಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ	100	20	10	10		
	ಪಿಸಿ2. ನಿಯಮಿತ ಮಧ್ಯಂತರಗಳಲ್ಲಿ ಯೂನಿಟ್-ವಾರು, ಮಾದರಿ-ವಾರು, ಮೌಲ್ಯವಾರು ಎಂಟಡಿ ಮಾರಾಟವನ್ನು, ಟ್ರಾಕ್ ಮಾಡಿ		30	15	15		
	ಪಿಸಿ3. ಸ್ಟೋರ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ನೊಂದಿಗೆ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಾಧನೆಯ ವಿರುದ್ಧ ಪರಿಶೀಲಿಸು		25	15	10		
	ಪಿಸಿ4. ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ ಸ್ಟಾಕ್ ಆವಶ್ಯಕತೆ ವರದಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ		25	25	0		
			100	65	35		



SANKALP

Ministry of Skill Development
& Entrepreneurship

ಕರ್ನಾಟಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ

ಡೈರಿ ಸರ್ಕಲ್, ಬನ್ನೇರುಘಟ್ಟ ಮುಖ್ಯ ರಸ್ತೆ,
ಹೊಂಬೇಗೌಡ ನಗರ, ಬೆಂಗಳೂರು-560029
ಅಧಿಕೃತ ಜಾಲತಾಣ : www.kaushalkar.com