ಕರ್ನಾಟಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ

KARNATAKA SKILL DEVELOPMENT CORPORATION

SANKALP
Ministry of Skill Development & Entrepreneurship

RASCI
Retailers Association's Skill Council of India

ಮಾದರಿ ಪಠ್ಯಕ್ರಮ

MODEL CURRICULUM

ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಟೆಲಿಕಾಂ
ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು

Field Sales Executive
(Telecom Plan and Servicess)

ವಿಭಾಗ	:	ದೂರಸಂಪರ್ಕ/ಟೆಲಿಕಾಂ
ಉಪ–ವಿಭಾಗ	:	ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರು
ಉದ್ಯೋಗ	:	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ
ಉಲ್ಲೇಖ ಐಡಿ	:	TEL/Q0200, V1.0
NSQF ಹಂತ	:	4

Certificate

CURRICULUM COMPLIANCE TO QUALIFICATION PACK – NATIONAL OCCUPATIONAL STANDARDS

is hereby issued by the

TELECOM SECTOR SKILL COUNCIL

for the

MODEL CURRICULUM

Complying to National Occupational Standards of
Job Role/ Qualification Pack: '<u>Field Sales Executive(FSE)</u>' QP No. '<u>TEL/Q0200 NSQF Level 4</u>'

Date of Issuance:
Valid up to:

Authorised Signatory
(Telecom Sector Skill Council)

** Valid up to the next review date of the Qualification Pack*

ಪರಿವಿಡಿ

1. ಅಧ್ಯಯನ ವಿಷಯ 01

2. ತರಬೇತುದಾರರ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತಗಳು 05

3. ಅನುಬಂಧ: ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡ 06

ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು

ಅಧ್ಯಯನ ವಿಷಯ/ಪಠ್ಯಕ್ರಮ

ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು "ಟೆಲಿಕಾಂ" ವಲಯ/ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ "ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು" ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಕಲಿಯುವವರಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಮುಖ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಕಾರ್ಯಾಗಾರದ ಹೆಸರು	ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು		
ಅರ್ಹತೆ ಪ್ಯಾಕ್ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಉಲ್ಲೇಖ ಐಡಿ.	TEL/Q0200		
ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0	ಆವೃತ್ತಿ ಪರಿಷ್ಕರಣೆ ದಿನಾಂಕ	31–05–2017
ತರಬೇತಿಗೆ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತಗಳು	ಮಾತುಕತೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು, ಟೆಲಿಕಾಂನ ಮೂಲಗಳು (ಪ್ರವೇಶ ಮಟ್ಟದ ಅವಶ್ಯಕತೆ)		
ತರಬೇತಿಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಈ ಕಾರ್ಯಾಗಾರವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ, ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪ್ರಶಿಕ್ಷಣಾರ್ಥಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಕಲಿಯಲು ಸಮರ್ಥರಾಗುವರು: * ಮಾರಾಟ–ಪೂರ್ವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಿದ್ಧರಾಗಿ: ಪೂರ್ವ–ನಿರ್ಧಾರಿತ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಮತ್ತು ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ, ಗುರಿಗಳನ್ನು ವಿಭಜಿಸಿ, ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿತರಣಾ ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ. * ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ: ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಿರಿ, ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ನ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡಿ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ ಮತ್ತು ವರದಿ ಮಾಡುವ ಸ್ವರೂಪಗಳನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸಿ. * ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹರಡುವ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ: ಸಂಭವನೀಯ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ, ಆಡಳಿತ ನಡೆಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ, ಆರ್‌ಓಐ ಅನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸತ್ಯಾಸತ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ. * ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅನುಸರಣೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ: ಎಸ್‌ಐಎಂ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆ, ರೀಚಾರ್ಜ್, ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಆಧಾರಿತ ಎಂಎನ್‌ಪಿ ನಂತಹ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಸೂಚನೆ ನೀಡಿ, ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಾಗಿ ಡಾಕ್ಯುಮೆಂಟ್‌ಅನ್ನು ಕಂಪೈಲ್ ಮಾಡಿ. * ಡೇಟಾ ಹಸ್ತಾಂತರದಲ್ಲಿ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ: ಇತ್ತೀಚಿನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳು, ಸುಂಕದ ಯೋಜನೆಗಳು, ಕೊಡುಗೆಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅನ್ವೇಷಿಸಿ, ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಡೇಟಾದೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂವಹನವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು. * ವೈಯಕ್ತಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಿ: ಔಪಚಾರಿಕ ತರಬೇತಿಯ ಮೂಲಕ ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಿ. ಎಸ್‌ಡಬ್ಲ್ಯೂಓಟಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ. * ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ವಿಕಾಸಗೊಳಿಸಿ: ಆಲಿಸುವುದನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿ, ಓದುವಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಿ ಹಾಗೂ ಸೃಜನಶೀಲ ಬರವಣಿಗೆಗೆ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.		

“ಟಿಎಸ್ಎಸ್ಸಿ: ಟೆಲಿಕಾಂ ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಸಮಿತಿಯ” ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ಹೊರಡಿಸಿದ “ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು” ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ನ 5 ನ್ಯಾಷನಲ್ ಆಕ್ಯುಪೇಷನಲ್ ಸ್ಟ್ಯಾಂಡರ್ಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ (ಎನ್ಒಎಸ್) 5 ಅನ್ನು ಈ ಕೋರ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಅಡಕಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಮಾಡ್ಯೂಲ್	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಲಕರಣೆ
1	ಮಾರಾಟ–ಪೂರ್ವ ತಯಾರಿ ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 20:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 5:00 ಸಂಬಂಧಿತ ಎನ್ಒಎಸ್ ಕೋಡ್ **TEL/N0200**	* ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕನ ಪಾತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ * ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಅಂದಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು, ಗುರಿಗಳು, ನವೀಕರಿಸಿದ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲು ಶೇ ಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿ * ಎಂಟಿಡಿ ಮಾರಾಟಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ * ಮಾರ್ಗ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಬೀಟ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರಚಿಸಿ * ಒಂದು ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕರಡು ಮಾಡಿ * ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವಸ್ತುಗಳ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ	ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ
2	ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲವನ್ನು ಮತ್ತು ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 15:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 30:00 ಸಂಬಂಧಿತ ಎನ್ಒಎಸ್ ಕೋಡ್ **TEL/N0201**	* ಮೂಲಭೂತ ಕೌಶಲ್ಯ ಸಮೂಹದ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿ * ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯ ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ನಡೆಸುವಾಗ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿ * ರೋಡ್ ಶೋಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸಿ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಿ * ಮಾರಾಟದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಸ್ಟಾಕ್ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಕ್ಯಾಶ್ ಆನ್ ಡೆಲಿವರಿ (ಸಿಒಡಿ)ಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಿ * ದ್ವಿತೀಯ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟಗಳಿಗಾಗಿ ಬಿಹೆಚ್ಆರ್ ಕಾರ್ಯಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ	ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯ (ಧ್ವನಿ) ತರಬೇತುದಾರರ ಪರಿಕರಗಳು/ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್
3	ವಿತರಣಾ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 15:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 20:00 ಸಂಬಂಧಿತ ಎನ್ಒಎಸ್ ಕೋಡ್ **TEL/N0202**	* ಪ್ರಮುಖ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಪತ್ತೆ ಮಾಡಿ * ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ರಚಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ * ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ (ಕೆವೈಸಿ) ರೂಢಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಹೊಸ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯ (ಆರ್ಒಐ) ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನು ಲಾಭವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಿ * ಉತ್ಪನ್ನ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.	ಕೆವೈಸಿ ಅರ್ಜಿಗಳು, ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು
4	ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅನುಸರಣೆ ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 10:00 ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) 20:00 ಸಂಬಂಧಿತ ಎನ್ಒಎಸ್ ಕೋಡ್ **TEL/N0203**	* ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ ಪೋರ್ಟೆಬಿಲಿಟಿ (ಎಂಎನ್‌ಪಿ) ವಿವರಿಸಿ * ರೀಚಾರ್ಜ್‌ಅನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ರೀಚಾರ್ಜ್ ರಿವರ್ಸಲ್‌ಗಳನ್ನು / ಪೂರ್ತಿಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ * ದಾಖಲಾತಿ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಿ * ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿ	ಗ್ರಾಹಕ ಸ್ವಾಧೀನ ಅರ್ಜಿಗಳು, ಎಂಎನ್‌ಪಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ದಾಖಲಾತಿ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಮಾಡ್ಯೂಲ್	ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಲಕರಣೆ
5	**ಡೇಟಾ ಪರಿಣತಿ** **ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ** (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) **10:00** **ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ** (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) **15:00** **ಸಂಬಂಧಿತ ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಕೋಡ್** **TEL/N0110**	* ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳು, ಸುಂಕದ ಪ್ಲ್ಯಾನ್‌ಗಳು, ಕೊಡುಗೆಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಸ್ವಯಂ-ನವೀಕರಿಸುತ್ತಿರಿ * ಮೊಬೈಲ್ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ಗಳ ತಾಂತ್ರಿಕ ವಿಶೇಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಆಪರೇಟಿಂಗ್ ಸಿಸ್ಟಂಗಳು ಮತ್ತು ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ * ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಿ ಮತ್ತು ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ತೋರಿಸಿ	ಯೋಜನೆ ಕರಪತ್ರಗಳು, ವಿಶೇಷಣಗಳೊಂದಿಗೆ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್ ಕರಪತ್ರಗಳು
6	**ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳು – ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ** **ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ** (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) **5:00** **ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ** (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) **05:00**	* ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಿ * ಸ್ವಯಂ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದರ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಎಸ್‌ಡಬ್ಲ್ಯೂಒಟಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ನಡೆಸಿ * ವರ್ತನೆಗಳ ರಚನೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ	ಧ್ವನಿ ತರಬೇತುದಾರ/ಸರಿಸಮಾನ ಸೆಟಪ್
7	**ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳು– ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ವಿಕಸನ** **ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ** (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) **5:00** **ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ** (ಗಂಗಂ:ನಿನಿ) **05:00** **ಸಂಬಂಧಿತ ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಕೋಡ್** **ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ**	* ಕಿವಿಗೊಟ್ಟು ಆಲಿಸುವ ಕಲೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ * ಓದುವ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ಓದುವಿಕೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಸಂವಹನದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ, ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ * ಬರವಣಿಗೆಯ ಸುಳಿವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ	ಲ್ಯಾಪ್‌ಟಾಪ್, ವೈಟ್ ಬೋರ್ಡ್, ಮಾರ್ಕರ್, ಪ್ರೊಜೆಕ್ಟರ್
	ಒಟ್ಟು ಅವಧಿ **ಪಠ್ಯದ ಅವಧಿ** **80:00** **ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅವಧಿ** **120:00**	**ವಿಶಿಷ್ಟ ಸಲಕರಣೆ ಅಗತ್ಯವಿದೆ:** ತರಗತಿಯಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿಗಾಗಿ ಲ್ಯಾಪ್‌ಟಾಪ್, ವೈಟ್‌ಬೋರ್ಡ್, ಮಾರ್ಕರ್, ಪ್ರೊಜೆಕ್ಟರ್	

ಗ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಒಟ್ಟು ಕೋರ್ಸ್ ಅವಧಿ: **200 ಗಂಟೆಗಳು, 0 ನಿಮಿಷಗಳು**
(ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮ/ಅಧ್ಯಯನ ವಿಷಯವು ಟಿಎಸ್‌ಎಸ್‌ಸಿ ಮೂಲಕ ಅನುಮೋದಿತವಾಗಿದೆ: **ಟೆಲಿಕಾಂ ಸೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಕಿಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್**)

ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರದಲ್ಲಿ ತರಬೇತುದಾರರ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತಗಳು: "ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು" ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ಗೆ ಮ್ಯಾಪ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "TEL/Q0200, v1.0"

ಕ್ರ. ಸಂ.	ಪ್ರದೇಶ	ವಿವರಗಳು
1	**ವಿವರಣೆ**	ದೈನಂದಿನ ಮಾರ್ಗ/ಬೀಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಪ್ರಕಾರ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಟೆಲಿಕಾಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು/ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತಲುಪಿಸಲು ಒಬ್ಬ ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಂಗಡಿ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು, ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲ ಮತ್ತು ಆಳವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು, ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕರ ದಾಖಲಾತಿಗಾಗಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅನುಸರಣೆಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕೂ ಸಹ ಅವನು/ಅವಳು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.
2	**ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು**	ಈ ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರವು ಸಾಂಸ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಂದಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಚಾಣಾಕ್ಷನಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ನೋಡಲು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕಾಣಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ; ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ನಿರರ್ಗಳವಾಗಿರಬೇಕು; ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಕಲಿಯುವ ಒಬ್ಬ ಶಿಕ್ಷಣಾರ್ಥಿಯಾಗಿರಬೇಕು, ಸದೃಢವಾದ ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು; ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವಂತಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು ಎಂದು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು; ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ನಾಡಿಮಿಡಿತವನ್ನು ಅರಿಯಬೇಕು; ಉತ್ಸಾಹದೊಂದಿಗೆ ಸುದೀರ್ಘ ಕಾಲ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧರಿರಬೇಕು; ಗಮನವೆಲ್ಲಾ ಗುರಿಯತ್ತ ನೆಟ್ಟಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿ ಆಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
3	**ಕನಿಷ್ಠ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು**	10+2 ಅಥವಾ ತತ್ಸಮಾನ
4ಚಿ	**ಡೊಮೇನ್ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣ**	ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ: "ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು" ಕ್ಯುಪಿಗೆ ಮ್ಯಾಪ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "TEL/Q 200, ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ. 1.0". ಆಯಾಯ ಟಿಎಸ್ಎಸ್‌ಸಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಸ್ಕೋರ್ ಇದಾಗಿದೆ.
4ಛ	**ಪ್ಲಾಟ್‌ಫಾರ್ಮ್ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣ**	ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ತರಬೇತುದಾರರನ್ನು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "ತರಬೇತುದಾರ", ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ಗೆ ಮ್ಯಾಪ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ: "TEL/Q0200, ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ.1.0". ಆಯಾಯ ಟಿಎಸ್ಎಸ್‌ಸಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಸ್ಕೋರ್ ಇದಾಗಿದೆ.
5	**ಅನುಭವ**	* ತರಬೇತುದಾರರನ್ನು ಟಿಎಸ್ಎಸ್‌ಸಿ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ 'ತರಬೇತುದಾರರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿ' ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪಕರು ಎಂದು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಬೇಕು * ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್‌ನಂತೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ – ಕನಿಷ್ಠ 1–2 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು

ಅನುಬಂಧ: ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡ

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳು	
ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರ	ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ – ಟೆಲಿಕಾಂ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು
ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್	TEL/Q0200, ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ 1.0
ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಸಮಿತಿ	ಟೆಲಿಕಾಂ

ಕ್ರ. ಸಂ.	ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು
1	ಟೆಲಿಕಾಂ ಸೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಕಿಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಮೂಲಕ/ಟೆಲಿಕಾಂ ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಸಮಿತಿಯ ಮೂಲಕ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ನ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲಾಗುವುದು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡವನ್ನು (ಪಿಸಿ) ಎನ್‌ಒಎಸ್ ನಲ್ಲಿ ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಟಿಎಸ್‌ಎಸ್‌ಸಿ ಎಂಬುದು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಿಸಿಗಾಗಿ ಪಠ್ಯ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಪ್ರಯೋಗಕ್ಕೆಂದೇ ಅಂಕಗಳ ಅನುಪಾತವನ್ನೂ ಸಹ ಹಾಕುತ್ತದೆ.
2	ಪಠ್ಯಭಾಗದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಎಂಬುವುದು ಟಿಎಸ್‌ಎಸ್‌ಸಿ ಮೂಲಕ ರಚಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ನಾಲೆಡ್ಜ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿದೆ.
3	ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ/ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ (ಕೆಳಗಿನ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ) ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಾಗಿ ಪಠ್ಯದ ಭಾಗಕ್ಕೆ ಅನನ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತದೆ.
4	ಈ ಮಾನದಂಡದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆ/ತರಬೇತಿ ಕ್ಯಾಂಟರ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಅನನ್ಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ.
5	ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾಗಲು, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪ್ರಶಿಕ್ಷಣಾರ್ಥಿಯು ಒಟ್ಟಾರೆ 70% ಅಂಕಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಬೇಕು.
6	ಈ ಅಂಕಗಳನ್ನು ಪಿಸಿ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ; ಆದಾಗ್ಯೂ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಎನ್‌ಒಎಸ್ ವಿಭಾಗವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ಯೂಪಿ ಗೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ತೂಕವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು (400+ 100	ಒಟ್ಟು ಅಂಕದಲ್ಲಿ	ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ	
				ಪಠ್ಯ	ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
1.TEL/N0200: ಮಾರಾಟ–ಪೂರ್ವ ತಯಾರಿ	PC.1 ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಅಂದಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ/ಮಾನದಂಡಗಳ ಮೂಲಕ ಸ್ವಯಂ ಸಂಘಟಿಸಿ	100	10	0	10
	PC2. ಮಾಸಿಕ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು (ಆದಾಯ, ಹೊಸ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ) ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ ಮತ್ತು ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟ ಗುರಿಯನ್ನಾಗಿ ವಿಭಜಿಸಿ		10	10	0
	PC3. ಟಿಎಸ್ಎಂ/ಏರಿಯಾ ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ನಿಂದ ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟಗಳ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿ		20	10	10
	PC4. ಇತ್ತೀಚಿನ ಚಿಲ್ಲರೆ ಯೋಜನೆಗಳ/ಕೊಡುಗೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವಯಂ ನವೀಕರಿಸಿ		10	10	0
	PC5. ವಿತರಕರ ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ		20	20	0
	PC6. ಮಾಸಿಕ ಗುರಿಗೆ ಎದುರಾಗಿ ಸಾಧಿಸಿದ ಎಂಟಿಡಿ ಮಾರಾಟಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ		20	20	0
	PC7. ಪೂರ್ವ–ನಿರ್ಧಾರಿತ ಮಾರ್ಗ ಮತ್ತು ಬೀಟ್ ಪ್ಲ್ಯಾನ್ ಪ್ರಕಾರ ಮುಂದುವರಿಯಿರಿ		10	0	10
	ಒಟ್ಟು		**100**	**70**	**30**
TEL/N0201: ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ	PC1. ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ಪೋಸ್ಟರ್‌ಗಳು, ಡ್ಯಾಂಗ್ಲರ್‌ಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ . . . ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿ	100	8	0	8
	PC2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯಿರಿ		6	0	6
	PC3. ದ್ವಿತೀಯ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟಗಳಿಗಾಗಿ ರೀಟೇಲ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಅನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ/ನೋಂದಾಯಿಸಿ		15	5	10
	PC4. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ದ್ವಿತೀಯ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಿಹೆಚ್‌ಆರ್ ಪರಿಶೀಲನೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ		10	5	5
	PC5. ಸ್ಟಾಕ್ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಔಟ್ಲೆಟ್ ಅನ್ನು ಗಮನಿಸಿ		8	4	4
	PC6. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ		5	0	5
	PC7. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸ್ಪರ್ಧೆಯೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಲಾಭವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ		8	4	4
	PC8. ಇತರರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಲು, ಅಧಿಕ ಮಾರಾಟದ ಚಿಲ್ಲರೆವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಮಾರಾಟದ ಸಾಧನೆಯನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿ		10	0	10
	PC9. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ/ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ		5	0	5
	PC10. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಕ್‌ಅನ್ನು ಒದಗಿಸಿ		5	5	0
	PC11. ವಿತರಿಸಿದ ಸ್ಟಾಕ್ ವಿರುದ್ಧ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ		5	5	0
	PC12. ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು/ಸೇವೆಗಳ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ		5	5	0
	PC13. ರೋಡ್ ಶೋಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸಿ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಿ		10	0	10
	ಒಟ್ಟು		**100**	**33**	**67**
3. TEL/N0202: **ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು**	PC1. ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಪತ್ತೆ ಮಾಡಿ	100	8	0	8
	PC2. ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಿರಿ		10	4	6
	PC3. ಕನಿಷ್ಠ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅಧಿಕ ದಾಸ್ತಾನು ತಿರುವುಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಆರ್‌ಒಐ ಅನ್ನು ವಿವರಿಸಿ		20	10	10
	PC4. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು /ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿ/ಪಿಚ್ ಮಾಡಿ ಹಾಗೂ ವಿವಿಧ ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ		20	10	10

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು (400+ 100	ಒಟ್ಟು ಅಂಕದಲ್ಲಿ	ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ	
				ಪಠ್ಯ	ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	PC5. ದಾಖಲಾತಿಯ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚಿಲ್ಲರೆವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ		12	6	6
	PC6. ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಎದ್ದುಕಾಣುವಂತೆ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ನ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿ		10	0	10
	PC7. ಚಿಲ್ಲರೆ/ಡೆಮೊ ಸಿಮ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ		20	10	10
	ಒಟ್ಟು		**100**	**40**	**60**
4. TEL/N0203: **ಕಾರ್ಯಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅನುಸರಣೆ**	PC1. ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ, ಎಂಎನ್‌ಪಿ, ರೀಚಾರ್ಜ್ ಮತ್ತು ರೀಚಾರ್ಜ್ ರಿವರ್ಸಲ್, ಕೆವೈಸಿ ಮಾನದಂಡಗಳು, ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ.	100	30	15	15
	PC2. ವೈಟ್ನರ್ ಬಳಕೆ, ಸಿಗ್ನೇಚರ್ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಆಗದಿರುವುದು, ವಿಳಾಸ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಆಗದಿರುವಂತಹ ಯಾವುದೇ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆಯೇ ಎಂದು ಗ್ರಾಹಕರ ದಾಖಲಾತಿ ಅರ್ಜಿನಮೂನೆಗಳನ್ನು ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಿ		20	20	0
	PC3. ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಲು ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಿ		30	15	15
	PC4. ಚಿಲ್ಲರೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ದೂರುಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿ		20	10	10
	ಒಟ್ಟು		**100**	**60**	**40**
5. TEL/N0110: **ಡೇಟಾ ಪರಿಣತಿ**	PC1. ಗ್ರಾಹಕರ ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಿ	100	40	20	20
	PC2. ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಮನರಾವರ್ತಿತ ಸಂದರ್ಶನಗಳನ್ನು/ಸಂವಾದಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ		60	30	30
	ಒಟ್ಟು		100	50	50
	ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತ	500	500	253	247
	ಶೇಕಡಾವಾರು ತೂಕ:			**40%**	**60%**
	ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯಲು ಕನಿಷ್ಠ ಉತ್ತೀರ್ಣ% (ಒಟ್ಟು):			**70%**	

SANKALP
Ministry of Skill Development
& Entrepreneurship

ಕರ್ನಾಟಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ

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