ಕರ್ನಾಟಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ
KARNATAKA SKILL DEVELOPMENT CORPORATION

ಕೌಶಲ್ಯ ಕರ್ನಾಟಕ

SANKALP
Ministry of Skill Development & Entrepreneurship

ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್ – ಉದ್ಯಮದ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ಟೆಲಿಕಾಂ ಉದ್ಯಮ

QUALIFICATIONS PACK - OCCUPATIONAL STANDARDS FOR TELECOM INDUSTRY - FIELD SALES EXECUTIVE

ಪರಿಚಯ

ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ – ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

ಪರಿವಿಡಿ:

1. ಪರಿಚಯ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕಗಳು : 1
2. ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್: 2
3. ಪ್ರಮುಖ ನಿಯಮಗಳ ಗ್ಲಾಸರಿ 4
4. OS ಘಟಕಗಳು 5
5. ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳು.......... 26

ವಿಭಾಗ	: ಟೆಲಿಕಾಂ
ಉಪ ವಿಭಾಗ	: ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರು
ಉದ್ಯೋಗ	: ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ
ರೆಫರೆನ್ಸ್ ಐಡಿ	: TEL/Q0200
ಈ ಸ್ಟ್ಯಾಂಡರ್ಡ್‌ಗೆ ಹೊಂದಿದಂತೆ	: 2015/5243.0501

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉದ್ಯೋಗ ವಿವರಣೆ: ಈ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ದೈನಂದಿನ ಮಾರ್ಗ/ಬೀಟ್ ಪ್ಲ್ಯಾನ್ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಟೆಲಿಕಾಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು/ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ತಲುಪಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು, ವಿತರಣೆಯ ಆಳಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು, ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕರ ದಾಖಲಾತಿಗಾಗಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅನುಸರಣೆಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದೂ ಸಹ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಜವಾಬ್ದಾರನಾಗಿದ್ದಾನೆ.

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 ಸುದೀರ್ಘಕಾಲ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧರಿರಬೇಕು; ಗಮನವೆಲ್ಲಾ ಗುರಿಯತ್ತ ನೆಟ್ಟಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿ ಆಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ (OS) ಎಂದರೆ ಏನು?

- ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರ ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಏನು ಮಾಡಬೇಕು, ತಿಳಿದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು OS ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.
- ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು (OS), ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿರಬೇಕಾದ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಉದ್ಯೋಗದ ವಿವರಗಳು

ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್	TEL/Q0200		
ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರ	ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್ (ಎಫ್ಎಸ್ಇ)		
ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗಳು (NSQF)	ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ವಲಯ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಕರಡು ರಚನೆಯಾದ ದಿನಾಂಕ	26/02/2013
ಉಪವಲಯ	ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಅಂತಿಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ ವಿಭಾಗ	ಮುಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019
NSQC ಅನುಮತಿ ದೊರೆತ ದಿನಾಂಕ	18/06/2015		

ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರ	ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್
ಪಾತ್ರ ವಿವರಣೆ	ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸ್ಟಾಕ್ ಅನ್ನು ತಲುಪಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿಯೋಜಿತ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳಲು, ಅಂಗಡಿ ಮಳಿಗೆಯ ವಿಶ್ವದರ್ಜೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ.
NSQF ಮಟ್ಟ	4
ಕನಿಷ್ಠ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು *	10+2 ಅಥವಾ ತತ್ಸಮಾನ
ಗರಿಷ್ಠ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು *	ಯಾವುದೇ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪದವಿ
ತರಬೇತಿ (ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ ಆದರೆ ಕಡ್ಡಾಯವಲ್ಲ)	ಸಮಾಲೋಚನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು, ಟೆಲಿಕಾಂನ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು (ಪ್ರವೇಶ ಮಟ್ಟದ ಅವಶ್ಯಕತೆ)
ಕನಿಷ್ಠ ಉದ್ಯೋಗ ಪ್ರವೇಶದ ವಯಸ್ಸು	18 ವರ್ಷಗಳು
ಅನುಭವ	0-1 ವರ್ಷದ ಕೆಲಸದ ಅನುಭವ
ಅನ್ವಯವಾಗುವ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು (NOS)	**ಕಡ್ಡಾಯ:** 1. **TEL/N0200** (Pre-sales preparation) 2. **TEL/N0201** (Increase customer base and revenue) 3. **TEL/N0202** (Increase distribution width) 4. **TEL/N0203** (Process compliance) 5. **TEL/N0110** (Data expertise)
ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಸಂಬಂಧಿತ OS ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಿದಂತೆ

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಗಳು

ಕೀವರ್ಡ್‌ಗಳು/ನಿಯಮಗಳು	ವಿವರಣೆ
ಎ4 ಶೀಟರ್	ಇದು ಹೊಸದಾಗಿ ಪರಿಚಯಿಸಲಾದ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು/ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವಂತಹ ಒಂದು ಕಾಗದದ ಹಾಳೆಯಾಗಿದೆ.
ಬೀಟ್ ಪ್ಲಾನ್	ವೇಳಾಪಟ್ಟಿ ಅಥವಾ ನಿಗದಿತವೇಳೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡುವ ದೈನಂದಿನ ಯೋಜನೆ.
ಬಿಹೆಚ್‌ಆರ್	ಇದು ಒಂದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದ್ದು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ/ವಿತರಕರ ಮಾರಾಟದ ಸಾಧನೆಯ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ (ಎಂಟಿಡಿ) ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ.
ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ ಅಥವಾ ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ (ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)	ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್/ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ ಎನ್ನುವುದು ಇಂದಿನ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಕಲಿಯಲು ಮತ್ತು ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಪ್ರಮುಖವಾದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಕೆಲಸದ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿ ಈ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಒಎಸ್ ನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಇವುಗಳು ಬಹುತೇಕ ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಸಂವಹನ ಸಂಬಂಧಿತ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.
ಮಂಥನದ ದರ	ಚರ್ನ್ ರೇಟ್ ಅಂದರೆ ಮಂಥನ ದರ, ಎಂಬುದು ಮೊಬೈಲ್ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಕ್ಯಾರಿಯರ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದ ಚೌಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾವಾರು ಚಂದಾದಾರರು ಒಂದು ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಇನ್ನೊಂದು ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಳಕೆ ಮಾಡದಂತೆ ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಒಂದು ಕಂಪನಿಯ ಚಂದಾದಾರರ ಮೂಲಭೂತ ಆರೋಗ್ಯದ ಒಂದು ಸೂಚಕದಂತೆ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮಂಥನ ದರ ಕಡಿಮೆಯಾದಷ್ಟೂ, ಕಂಪನಿಯ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವು ಮತ್ತಷ್ಟು ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
ಡ್ಯಾಂಗ್ಲರ್‌ಗಳು	ಇದು ಒಂದು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ವಸ್ತುವಾಗಿದ್ದು, ಅದು ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ/ಔಟ್‌ಲೆಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ.
ವಿವರಣೆ	ವಿವರಣೆಯು ವಿಭಾಗದ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ಒಂದು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದೊಂದು ಅವರು ಹುಡುಕುತ್ತಿರುವ ಸೂಕ್ತವಾದ ಒಎಸ್ ಆಗಿದ್ದು, ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಒಂದು ಡೇಟಾಬೇಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಹುಡುಕುತ್ತಿರುವ ಯಾರೊಬ್ಬರಿಗಾದರೂ ಇದು ನೆರವಾಗಲಿದೆ.
ವಿವರಣೆ	ಒಂದು ವಿತರಣಾ ಚಾನಲ್ ಮೂಲಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಚಲನೆ, ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕ/ಗ್ರಾಹಕ/ಬಳಕೆದಾರರವರೆಗಿನ ಸಮರ್ಪಕ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವಿರುದ್ಧ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿರುವ ಪಾವತಿಯ ಚಲನೆ, ಮೂಲ ನಿರ್ಮಾಪಕ ಅಥವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರವರೆಗಿನ ಸಮರ್ಪಕ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳು
ಫ್ಲೆಕ್ಸ್ ಬೋರ್ಡ್	ಇದು ಒಂದು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಫೈಬರ್ ಬೋರ್ಡ್ ಆಗಿದ್ದು, ಒಂದು ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿನ ಒಬ್ಬ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.
ಕಾರ್ಯ	ಕಾರ್ಯ ಎಂಬುವುದು ವಲಯ, ಉದ್ಯೋಗ ಅಥವಾ ಕೆಲಸದ ಪ್ರದೇಶದ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಒಂದು ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪಿನಿಂದ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ. ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಒಎಸ್‌ನ ಆಧಾರವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ.
ದಾಸ್ತಾನು ಲಾಭಗಳು	ನಿಮ್ಮ ದಾಸ್ತಾನು ವರ್ಷಕ್ಕೆ / ತಿಂಗಳಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಬಾರಿ ಆವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ತಿರುಗಿಬರುವಂತಹ ಆವರ್ತನಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಇದೊಂದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಳಸುವ ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿ ಮೆಟ್ರಿಕ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ.
ಕೆಲಸದ ಪಾತ್ರ	ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರವು ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಕಾರ್ಯಗಳ ಸಮೂಹವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತದೆ, ಅದು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅನನ್ಯ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ.
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ	ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಗಳು ತಾಂತ್ರಿಕ, ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ, ವೃತ್ತಿಪರ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕವಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಿರುವ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೂಚಿಸುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ.
ಎಂಟಿಡಿ (ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ತಿಂಗಳು)	ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲಿಯ ದಿನಾಂಕದವರೆಗೆ (ಎಂಟಿಡಿ) ಪ್ರಸ್ತುತ ತಿಂಗಳ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ದಿನಾಂಕದಂದು ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವ ಅವಧಿಯಾಗಿದೆ. ತಿಂಗಳಿನಿಂದ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ದಿನಾಂಕದ ನಡುವಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ರೆಕಾರ್ಡ್ ಮಾಡಲು (ವಿಶೇಷವಾಗಿ, ಈ ದಿನವು ಇನ್ನೂ "ಸಂಪೂರ್ಣ" ಆಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು) ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ತಿಂಗಳ ಆರಂಭ. ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವ್ಯಾಪಾರ ಘಟಕದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೇಳಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಂಟಿಡಿ ಅನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಎಂಟಿಡಿ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು, ಹಾಗೆಯೇ ಎಂಟಿಡಿ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಅದೇ ದಿನಾಂಕದ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ತಿಂಗಳುಗಳವರೆಗೆ ಒದಗಿಸುವುದು, ಮಾಲೀಕರು, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು, ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಇತರ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ಅವಧಿಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಲು ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ.

ಎಂಎನ್‌ಪಿ (ಮೊಬೈಲ್ ನಂಬರ್ ಪೋರ್ಟೆಬಿಲಿಟಿ)	ತಮ್ಮದೇ ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸದೆಯೇ ಒಂದು ಮೊಬೈಲ್ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಆಪರೇಟರ್‌ನಿಂದ ಮತ್ತೊಬ್ಬರಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಎಂಎನ್‌ಪಿ ಯು ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
ಎನ್‌ಓಎಸ್ (ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು)	ಎನ್‌ಓಎಸ್ ಗಳೆಂದರೆ ಭಾರತೀಯ ಸುಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನನ್ಯವಾಗಿ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳಾಗಿವೆ.
ಉದ್ಯೋಗ	ಉದ್ಯೋಗ ಎಂಬುವುದು ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರಗಳ ಒಂದು ಸಮೂಹವಾಗಿದೆ, ಇದು ಒಂದು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ/ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾರ್ಯಗಳ ಸಮೂಹವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.
ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ ಸನ್ನಿವೇಶ	ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭವು ಸಂಸ್ಥೆಯು ರಚನಾತ್ಮಕವಾಗಿರುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಅದು ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ, ಆಪರೇಟಿವ್ ಜ್ಞಾನದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಅವರ ಅಂಬಂಧಿತ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ.
ಓಎಸ್ (ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು)	ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಓಎಸ್ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ, ಜೊತೆಗೆ ಅವರು ಆ ಮಾನದಂಡವನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಪೂರೈಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ. ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ಭಾರತೀಯ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ.
ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು ಒಂದು ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೂಚಿಸುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ.
ಪ್ರಾಥಮಿಕ ರೀಚಾರ್ಜ್	ಇದು ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಂದ ವಿತರಕರಿಗೆ ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ರೀಚಾರ್ಜ್ ಮೌಲ್ಯ/ಮೊತ್ತ (ಟಾಕ್ ಟೈಮ್, ವಿಎಎಸ್, ಮಾನ್ಯತೆ) ಆಗಿದೆ.
ಕ್ಯುಪಿ (ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್)	ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ ಓಎಸ್‌ನ ಗುಂಪನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ, ಜೊತೆಗೆ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ, ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಇತರ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ಗೆ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಅರ್ಹತೆಯ ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್ ಅನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ.
ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್	ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ ಕೋಡ್ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಉಲ್ಲೇಖ ಕೋಡ್ ಆಗಿದ್ದು ಅದು ಅರ್ಹತೆಗಳ ಪ್ಯಾಕ್ ಅನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ.
ಮಾರ್ಗದ ಯೋಜನೆ	ಮಾರ್ಗವು ಭೌಗೋಳಿಕ ಸ್ಥಳವಾಗಿದ್ದು, ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕರಿಗೆ ಮ್ಯಾಪ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಇದು ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೀಟ್‌ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬಹುದು. ಅಂಗಡಿ/ಮಳಿಗೆಗಳು
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಸ್ಕೋಪ್ ಎನ್ನುವುದು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ಅಸ್ಥಿರಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳ ಗುಂಪಾಗಿದೆ.
ಸೆಕೆಂಡರಿ ರೀಚಾರ್ಜ್	ಇದೊಂದು ರೀಚಾರ್ಜ್ ಮೌಲ್ಯವಾಗಿದ್ದು ಇದನ್ನು (ಟಾಕ್‌ಟೈಂ, ವಿಎಎಸ್, ಮಾನ್ಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿ.) ವಿತರಕರಿಂದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
ವಲಯ	ವಲಯವು ಎಂಬುವುದು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವಿವಿಧ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಒಂದು ಸಮೂಹವಾಗಿದೆ. ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಅಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಘಟಕಗಳು ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಒಂದು ವಿಭಿನ್ನ ಉಪವಿಭಾಗವೆಂದೂ ಕೂಡ ಇದನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.
ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಇದು ಸಂಭಾವ್ಯ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಟೆಲಿಕಾಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಂತಹ ಒಂದು ಘಟಕವಾಗಿದೆ.
ಉಪ–ಕಾರ್ಯಗಳು	ಉಪ–ಕಾರ್ಯಗಳು ಎಂದರೆ ಕಾರ್ಯದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲೆಂದು ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾದ ಉಪ–ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ.
ಉಪ–ವಲಯ	ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಸಂಪರ್ಕಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತಾರೆ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ.
ಟಿಎಟಿ (ಟರ್ನ್ ಅರೌಂಡ್ ಟೈಮ್)	ಗ್ರಾಹಕರ ಒಂದು ವಿನಂತಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ದೂರನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಲು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಮಯವೇ ಟಿಎಟಿ ಆಗಿದೆ
ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಗೊತ್ತುಪಡಿಸಿದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲೆಂದು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಜ್ಞಾನವಾಗಿದೆ
ಟೆಲಿಕಾಂ	ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ದೂರವಾಣಿ ಸಂವಹನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಂತಹ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಒಂದು ಸಂವಹನದ ವಲಯವಾಗಿದೆ.

ತೃತೀಯ ರೀಚಾರ್ಜ್	ಇದು ರಿಚಾರ್ಜ್ ಮಾಡುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವಾಗಿದ್ದು, ಇದನ್ನು (ಟಾಕ್‌ಟೈಮ್, ವಿಎಎಸ್, ಮಾನ್ಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿ.) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯಿಂದ ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನ ಪ್ರೀಪೇಯ್ಡ್ ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗಿದೆ.
ವಿಭಾಗದ ಕೋಡ್	ಯುನಿಟ್ ಕೋಡ್ ಎಂಬುವುದು ಒಎಸ್ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆಂದೇ ನಿಗದಿಯಾದ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯಾಗಿದೆ, ಇದನ್ನು `O' ನಿಂದಾಗಲೀ ಅಥವಾ `N' ನಿಂದಾಗಲೀ ಸೂಚಿಸಬಹುದು.
ವಿಭಾಗದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ	ವಿಭಾಗದದ ಶೀರ್ಷಿಕೆಯು ಅಧಿಕಾರದಲ್ಲಿರುವವರು ಏನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕುರಿತು ಒಂದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಸಮಗ್ರ ಹೇಳಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.
VAS (ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆ)	ಟೆಲಿಕಾಂ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ, ಒಂದು ಪರಿಕಲ್ಪನಾ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳು ಪ್ರಮಾಣಿತ ಸೇವಾ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವಿಕೆಗೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸೇರಿಸುತ್ತವೆ. ಚಂದಾದಾರರು ತಮ್ಮ ಫೋನ್‌ಅನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಬಳಸುವಂತೆ ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮತಮ್ಮ ಎಆರ್‌ಪಿಯು ಅನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್‌ಗಳಿಗೆ, ಎಸ್‌ಎಂಎಸ್, ಎಂಎಂಎಸ್ ಮತ್ತು ಡೇಟಾ ಲಭ್ಯತೆಯಂತಹ/ಪ್ರವೇಶದಂತಹ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ, ಆದರೆ ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಂಎಸ್, ಎಂಎಂಎಸ್ ಮತ್ತು ಡೇಟಾ ಪ್ರವೇಶವು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮುಖವಾದ ಸೇವೆಗಳಾಗಿ ಮಾರ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗಿಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ.
ಲಂಬವಾದ	ಉದ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ವಿಭಿನ್ನ ಡೊಮೇನ್ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಕ್ಲೈಂಟ್ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವಂತಹ ಒಂದು ಉಪ–ವಲಯದಲ್ಲಿ ಲಂಬವು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬಹುದು.

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ರೂಪಗಳು

ಕೀವರ್ಡ್‌ಗಳು/ನಿಯಮಗಳು	ವಿವರಣೆ
ARPU	ಆವರೇಜ್ ರೆವೆನ್ಯೂ ಪರ್ ಯೂಸರ್ (ಪ್ರತಿ ಬಳಕೆದಾರನಿಗಾಗಿ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯ)
BHR	ಬಿಸಿನೆಸ್ ಹೆಲ್ತ್ ರಿಪೋರ್ಟ್ (ವ್ಯಾಪಾರದ ಆರೋಗ್ಯ ವರದಿ)
CEF	ಕಸ್ಟಮರ್ ಎನ್‌ರೋಲ್ಮೆಂಟ್ ಫಾರ್ಮ್ (ಗ್ರಾಹಕರ ನೋಂದಣಿ ಅರ್ಜಿನಮೂನೆ)
ERC	ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ರೀಚಾರ್ಜ್
FAB	ಫೀಚರ್ಸ್ ಅಡ್ವಾಂಟೇಜ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ (ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿ ಲಾಭಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು)
FOS	ಫೀಟ್ ಆನ್ ಸ್ಟ್ರೀಟ್ (ಬೀದಿಯಲ್ಲಿ ಕಾಲುಗಳು)
FR	(ಫಸ್ಟ್ ರೀಚಾರ್ಜ್) ಮೊದಲನೇ ರೀಚಾರ್ಜ್
FSE	ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟೀವ್ (ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ)
KYC	ನೋ ಯುವರ್ ಕಸ್ಟಮರ್ (ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ)
MTD	ಮಂತ್ ಟಿಲ್ ಡೇಟ್ (ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗಿನ ತಿಂಗಳು)
PEF	ನೋ ಯುವರ್ ಕಸ್ಟಮರ್ (ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ನೋಂದಣಿ ನಮೂನೆ)
PRC	ಪೇಪರ್ ರೀಚಾರ್ಜ್ ಕೂಪನ್ನುಗಳು
ROI	ರಿಟರ್ನ್ ಆನ್ ಇನ್ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್ (ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲಿನ ಲಾಭ)
SLA	ಸರ್ವೀಸ್ ಲೆವೆಲ್ ಅಗ್ರೀಮೆಂಟ್ (ಸೇವಾ ಮಟ್ಟದ ಒಪ್ಪಂದ)
SMS	ಶಾರ್ಟ್ ಮೆಸೇಜಿಂಗ್ ಸರ್ವೀಸಸ್ (ಕಿರು ಸಂದೇಶ ಕಳಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು)
TAT	ಟರ್ನ್ ಅರೌಂಡ್ ಟೈಂ (ಸಮಯಕ್ಕೆ ತಿರುಗಿ)
TM	ಟೀಂ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ (ತಂಡದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು)
TSM	ಟೆರಿಟರಿ ಸೇಲ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ (ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಾರಾಟಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು)

Telecom Sector Skill Council

NOS
National Occupational Standards

सत्यमेव जयते
GOVERNMENT OF INDIA
MINISTRY OF SKILL DEVELOPMENT & ENTREPRENEURSHIP

N·S·D·C
National Skill Development Corporation
Transforming the skill landscape

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕವು ಮಾಸಿಕ/ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ/ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕರಿಂದ ಪೂರ್ವ–ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ವಿಭಾಗದ ಕೋಡ್	TEL/N0200
ವಿಭಾಗದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	ಪೂರ್ವ-ಮಾರಾಟ ತಯಾರಿ
ವಿವರಣೆ	ಈ ಓಎಸ್ ವಿಭಾಗವು ಮಾಸಿಕ/ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ/ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸ್ವಯಂ ತಯಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ವಿಭಾಗದ/ಕಾರ್ಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ: ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು: * ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ * ತಂಡದ ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ (TSM) * ವಿತರಕ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಪೂರ್ವ-ಮಾರಾಟ ತಯಾರಿ: * ಮಾಸಿಕ * ವಾರಕ್ಕೊಮ್ಮೆ * ಪ್ರತಿದಿನ
ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡ (PC):	
ಅಂಶ	**ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು**
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇದನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: PC1. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಅಂದಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ/ಮಾನದಂಡಗಳ ಮೂಲಕ ಸ್ವಯಂ ಸಂಘಟಿಸಿ PC2. ಮಾಸಿಕ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು (ಆದಾಯ, ಹೊಸ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ) ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ ಮತ್ತು ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟ ಗುರಿಯಾಗಿ ವಿಭಜಿಸಿ PC3. ಟಿಎಸ್ಎಂ/ಏರಿಯಾ ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ನಿಂದ ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿ PC4. ಇತ್ತೀಚಿನ ಚಿಲ್ಲರೆ ಸ್ಕೀಮ್‌ಗಳು/ಆಫರ್‌ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವಯಂ ನವೀಕರಿಸಿ PC5. ವಿತರಕರ ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ PC6. ಮಾಸಿಕ ಗುರಿಯ ಎದುರಿಗೆ ಸಾಧಿಸಿದ ಎಂಟಿಡಿ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ PC7. ಪೂರ್ವ-ನಿರ್ಧರಿತ ಮಾರ್ಗ ಮತ್ತು ಬೀಟ್ ಯೋಜನೆಗೆ ಮುಂದುವರಿಯಿರಿ
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (K)	
A. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ ಸನ್ನಿವೇಶ (ಕಂಪನಿಯ ಜ್ಞಾನ / ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು)	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರನು/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA1. ಸಮಯಪ್ರಜ್ಞೆ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಅಂದಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ KA2. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು, ಮೌಲ್ಯಗಳು, ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು KA3. ಮಾಸಿಕ ಮಾರಾಟ ಗುರಿಗಳ ಮಹತ್ವ
B. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇವುಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KB1. ದೈನಂದಿನ ಪೂರ್ವ ಮಾರಾಟ ಸಭೆಯ ಮಹತ್ವ KB2. ಎಂಟಿಡಿ ಮಾರಾಟಗಳಿಗಾಗಿ ಮೂಲ ಅಂಕಗಣಿತ ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯಾ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳು KB3. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಚಂದಾದಾರರಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತುತ ಯೋಜನೆಗಳು/ಆಫರ್‌ಗಳು KB4. ಡ್ಯಾಂಗ್ಲರ್‌ಗಳು, ಫ್ಲೆಕ್ಸ್ ಬೋರ್ಡ್‌ಗಳು, ಸ್ಟ್ಯಾಂಡಿಗಳು, ಗೇಟ್‌ಗಳಂತಹ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಂಶಗಳು KB5. ಪೂರ್ವ-ನಿರ್ಧರಿತ ಮಾರ್ಗ ಮತ್ತು ಬೀಟ್ ಯೋಜನೆ

ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (S)	
A. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ (ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು) / ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್	**ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA1. ಕರಪತ್ರಗಳು, ಕರಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ದೈನಂದಿನ ಬ್ರೀಫಿಂಗ್ ಶೀಟ್‌ಗಳನ್ನು ಓದುವ ಮೂಲಕ ಇತ್ತೀಚಿನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳೊಂದಿಗೆ ಪಕ್ಕಪಕ್ಕದಲ್ಲಿರಿ
	ಬರವಣಿಗೆಯ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA2. ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿ.
	ಮೌಖಿಕ ಸಂವಹನ (ಆಲಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾತನಾಡುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA3. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ/ಸಲಹೆಗಳು/ಇನ್‌ಪುಟ್‌ಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಟಿಎಸ್‌ಎಂ ಮತ್ತು ವಿತರಕರೊಂದಿಗೆ ಮೂಲ ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಮತ್ತು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸಂವಾದ ಮಾಡಿ.
B. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	**ವಿಶ್ಲೇಷಣಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SB1. ಕಡಿಮೆ ಮಾರಾಟದ ಸಾಧನೆಗೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಒಟ್ಟ್ ಮಾರಾಟ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ SB2. ಬಿಟಿಎಸ್ ಬಳಕೆಯ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ (ಕಡಿಮೆ, ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಳಕೆಯ ಸೈಟ್‌ಗಳು)

NOS ಆವೃತ್ತಿಯ ನಿಯಂತ್ರಣ:

NOS ಕೋಡ್	TEL/N0200		
ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗಳು (NSQF)	ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಕೈಗಾರಿಕೆ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಕರಡು ರಚನೆಯಾದ ದಿನಾಂಕ	26/02/2013
ಉದ್ಯಮದ ಉಪ ವಲಯ	ಸೇವೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಅಂತಿಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕವು ಮಾಸಿಕ/ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ/ದೈನಂದಿನ ಆದಾಯದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರ ನೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ದೈನಂದಿನ ಬೀಟ್ ಪ್ಲಾನ್‌ಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ.

ವಿಭಾಗದ ಕೋಡ್	TEL/N0201
ವಿಭಾಗದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ
ವಿವರಣೆ	ಈ ಒಎಸ್ ವಿಭಾಗವು ಮಾಸಿಕ/ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ/ದೈನಂದಿನ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತದೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ಘಟಕ/ಕಾರ್ಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ: ಪ್ರಮುಖ ಷೇರುದಾರರು: * ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ * ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಶ್ರೇಣಿ : * ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಪರ್ಕ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಸೇವೆಗಳು ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ವಿಧಾನ: * ಹೆಚ್ಚಿನ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಮತ್ತು ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡ (PC):	
ಅಂಶ	**ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು**
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇದನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: PC1. ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ಪೋಸ್ಟರ್‌ಗಳು, ಡ್ಯಾಂಗ್ಲರ್‌ಗಳು ಮುಂತಾದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿ PC2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯಿರಿ PC3. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ/ಸೆಕೆಂಡರಿ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ನೋಂದಾಯಿಸಿ PC4. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ದ್ವಿತೀಯ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಿಹೆಚ್‌ಆರ್ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ PC5. ಸ್ಟಾಕ್ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಔಟ್ಲೆಟ್ ಅನ್ನು ಗಮನಿಸಿ PC6. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ PC7. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸ್ಪರ್ಧೆಯೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಲಾಭವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ PC8. ಇತರರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಲು, ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮಾರಾಟದ ಸಾಧನೆಯನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿ PC9. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ/ಸೇವೆಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ PC10. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿರುವಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಕ್ ಅನ್ನು ಪೂರೈಸಿ PC11. ವಿತರಿಸಿದ ಸ್ಟಾಕ್‌ಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಹಣದಪಾವತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ PC12. ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ/ಸೇವೆಗಳ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ PC13. ರೋಡ್ ಶೋಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸಿ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಿ
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (K)	
A. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ ಸನ್ನಿವೇಶ (ಕಂಪನಿಯ ಜ್ಞಾನ/ ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: ಎ೦1. ಬೀಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಕವರೇಜ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟದ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ಎ೦2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಮತ್ತು ಶಿಷ್ಟಾಚಾರಗಳು

B. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA3. ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣ/ಗೋಚರತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು KA4. ಯುಎಸ್‌ಪಿ ಗಳು & ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳು KA5. ಉತ್ಪನ್ನ/ಸೇವೆಯನ್ನು ಹೈಲೈಟ್ ಮಾಡಲು ಎಫ್‌ಎಬಿ ವಿಧಾನ KA6. ಚಿಲ್ಲರೆ ಕಾರ್ಡ್, ಸ್ಟಾಕ್ ಕೀಪಿಂಗ್ ರಿಜಿಸ್ಟರ್‌ನಂತಹ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ವರದಿ ಸ್ವರೂಪಗಳು KA7. ಎಂಟಿಡಿ ಮಾರಾಟದ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು ಬಿಹೆಚ್‌ಆರ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ **KA8.** ಮುಕ್ತ ಮತ್ತು ಅಮುಕ್ತವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಂತಹ ತಂತ್ರಗಳ ತನಿಖೆಯನ್ನು ನಡೆಸಿ KA9. ಶ್ರೇಣಿಯ ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ KA10. ಬೆಂಚ್‌ಮಾರ್ಕಿಂಗ್ ಅಂದರೆ ಮಾನದಂಡ ಮಾಡಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು KA11. ಮೂಲ ಗಣಿತದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳು KA12. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವುದು ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣ ಮಾಡುವುದು KA13. ಭೌತಿಕ ಚೀಟಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನಾಂಕಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಸೇರಿದಂತೆ ಸ್ಟಾಕ್ ನಿರ್ವಹಣೆ.
ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (S)	
A. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ (ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)/ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್	**ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರನು/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA1. ರಿಟೇಲರ್ ಕಾರ್ಡ್‌ನಂತಹ ವರದಿ ಸ್ವರೂಪಗಳನ್ನು ಓದಿ, ಮಾರಾಟಗಳ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ನೋಂದಾಯಿಸಿ
	ಮೌಖಿಕ ಸಂವಹನ (ಆಲಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾತನಾಡುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡುವಾಗ ಆರಾಮದ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಸ್ಥಳೀಯ ಉಪಭಾಷೆಯನ್ನು ಗ್ರಹಿಸಿ
B. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	**ಆಕ್ಷೇಪಣೆ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA3. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ/ದೂರು/ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಆಲಿಸಿ SA4. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಪ್ರತಿರೋಧವನ್ನು ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ತಾರ್ಕಿಕವಾಗಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿ SA5. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡಲು ಮತ್ತು ದೃಢೀಕರಿಸಲು ನಿರಾಕರಣೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ

NOS ವೃತ್ತಿಯ ನಿಯಂತ್ರಣ:

NOS ಕೋಡ್	TEL/N0201		
ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗಳು (NSQF)	ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಕೈಗಾರಿಕೆ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಕರಡು ರಚನೆಯಾದ ದಿನಾಂಕ	26/02/2013
ಉದ್ಯಮದ ಉಪ ವಲಯ	ಸೇವೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಅಂತಿಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	21/06/2018
ವೃತ್ತಿ	ಮಾರಾಟಗಳು ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕದಲ್ಲಿ ನಿಯೋಜಿತ ಪ್ರದೇಶದೊಳಗೆ ಹೊಸ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ವಿಭಾಗದ ಕೋಡ್	TEL/N0202
ವಿಭಾಗದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು
ವಿವರಣೆ	ಈ ಓಎಸ್ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಟೆಲಿಕಾಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು/ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಹೊಸ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ಓಎಸ್ ವಿಭಾಗವು/ಕಾರ್ಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ: ಪ್ರಮುಖ ಷೇರುದಾರರು: * ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ * ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹೊಸ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವ ವಿಧಾನ: * ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಯ ಆಯ್ಕೆ * ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ * ಸಮಾಲೋಚನೆ ಮತ್ತು ನಿಕಟ ಮಾರಾಟಗಳಿಗೆ ಕರೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡ (PC):	
ಅಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇದನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: PC1. ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಪತ್ತೆ ಮಾಡಿ PC2. ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಿರಿ PC3. ಕನಿಷ್ಠ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ದಾಸ್ತಾನು ತಿರುವುಗಳನ್ನು ಹೈಲೈಟ್ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ NF ಅನ್ನು ವಿವರಿಸಿ PC4. ಉತ್ಪನ್ನಗಳು/ಸೇವೆಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿ/ಪಿಚ್ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ PC5. ದಾಖಲಾತಿ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ PC6. ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಎದ್ದುಕಾಣುವಂತಹ ಗೋಚರತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿ PC7. ಚಿಲ್ಲರೆ/ಡೆಮೊ ಸಿಮ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ
A. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ ಸನ್ನಿವೇಶ (ಕಂಪನಿಯ ಜ್ಞಾನ / ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು)	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA1. ಹೊಸ ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಕೆವೈಸಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು KA2. ಶುಭಾಶಯ ಮತ್ತು ವಿಸಿಟಿಂಗ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವಂತಹ ವ್ಯಾಪಾರದ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರ

B. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA3. ಪ್ರಮುಖ ಸ್ಥಳ, ಸಮಯ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲು–ಪತನದಂತಹ ಔಟ್ಲೆಟ್ ಆಯ್ಕೆ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು KA4. ಆರ್‌ಒಐ ಅನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಮೂಲ ಸಂಖ್ಯಾ ಮತ್ತು ಅಂಕಗಣಿತದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳು KA5. ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಶ್ರೇಣಿ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ರೀಚಾರ್ಜ್ ವರ್ಗಾವಣೆಯಂತಹ ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು KA6. ಪೋಸ್ಟರ್‌ಗಳು, ಡ್ಯಾಂಗ್ಲರ್‌ಗಳು, ಫ್ಲೆಕ್ಸ್ ಬೋರ್ಡ್‌ಗಳಂತಹ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಅಂಗಡಿ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ರ್ಯಾಂಡಿಂಗ್‌ನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ
ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (S)	
A. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ (ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)/ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್	**ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA1. ಕರಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಕರಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ಉತ್ಪನ್ನ/ಸೇವೆಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಪಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಇರಿ
	ಮೌಖಿಕ ಸಂವಹನ (ಆಲಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾತನಾಡುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA2. ವಿತರಕರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಗಮನವಿಟ್ಟು ಆಲಿಸಿ SA3. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಉಪಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸಂವಾದ ನಡೆಸಿ
B. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	**ಸಮಾಲೋಚನೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA4. ಆರಾಮದಾಯಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಅನುಮಾನಗಳನ್ನು/ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಿ

NOS ಆವೃತ್ತಿಯ ನಿಯಂತ್ರಣ:

NOS ಕೋಡ್	TEL/N0202		
ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗಳು (NSQF)	ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಕೈಗಾರಿಕೆ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಕರಡು ರಚನೆಯಾದ ದಿನಾಂಕ	26/02/2013
ಉದ್ಯಮದ ಉಪ ವಲಯ	ಸೇವೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಅಂತಿಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕದಲ್ಲಿ ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ, ದಸ್ತಾವೇಜೀಕರಣವನ್ನು ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ (ವೃತ್ತಿ)

ವಿಭಾಗದ ಕೋಡ್	TEL/N0203
ವಿಭಾಗದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅನುಸರಣೆ
ವಿವರಣೆ	ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಲು ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಈ ಒಎಸ್ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ದಾಖಲಾತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅನುಸರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ವಿಭಾಗವು/ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ: ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು: * ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ * ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ * ವಿತರಕ ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಲು ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕಾರ್ಯಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅನುಸರಣೆ
ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡ (PC)	
ಅಂಶ	ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು
	ಸಮರ್ಥರಾಗಬೇಕಾದರೆ, ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇದನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: PC1. ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ, ಎಂಎನ್‌ಪಿ, ರೀಚಾರ್ಜ್ ಮತ್ತು ರೀಚಾರ್ಜ್ ರಿವರ್ಸಲ್, ಕೆವೈಸಿ ಮಾನದಂಡಗಳು, ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಕುರಿತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ. PC2. ವೈಟ್ನರ್ ಬಳಕೆ, ಸಿಗ್ನೇಚರ್ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗದಿರುವ, ವಿಳಾಸ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಇಲ್ಲದಂತಹ ಯಾವುದೇ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಗಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ದಾಖಲಾತಿ ನಮೂನೆಗಳನ್ನು ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಿ PC3. ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಲು ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಿ PC4. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಮತ್ತು ದೂರುಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿ
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (K)	
A. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ ಸನ್ನಿವೇಶ (ಕಂಪನಿಯ ಜ್ಞಾನ / ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA1. ಟಿಆರ್‌ಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕೆವೈಸಿ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲು ಕೆಲಸದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು
B. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA2. ಮೊಬೈಲ್ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವ ಕಾರ್ಯ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಕಾರ್ಯಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು KA3. ಸ್ಥಳೀಯ, ಹೊರರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ಪ್ರಜೆಗಳಂತಹ ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ದಾಖಲಾತಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (S)	
A. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ (ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)/ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್	**ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA1. ಕರಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ರೀಫಿಂಗ್ ಶೀಟ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ದಸ್ತಾವೇಜನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೊಂದಿಗೆ ಪಕ್ಕದಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ
	ಮೌಖಿಕ ಸಂವಹನ (ಆಲಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾತನಾಡುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA2. ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅನುಸರಣೆ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಲು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಉಪಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಭಾಷಣೆ
B. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	**ಸಮಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA3. ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು, ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಮಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ

NOS ಆವೃತ್ತಿಯ ನಿಯಂತ್ರಣ:

NOS ಕೋಡ್	TEL/N0203		
ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗಳು (NSQF)	ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಕೈಗಾರಿಕೆ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಕರಡು ರಚನೆಯಾದ ದಿನಾಂಕ	26/02/2013
ಉದ್ಯಮದ ಉಪ ವಲಯ	ಸೇವೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಅಂತಿಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ಅವಲೋಕನ

ಈ ಘಟಕವು ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು, ವಿನಂತಿಗಳು ಮತ್ತು ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮಾನದಂಡ

ವಿಭಾಗದ ಕೋಡ್	TEL/N0110
ವಿಭಾಗದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಕಾರ್ಯ)	ಡೇಟಾ ಪರಿಣತಿ
ವಿವರಣೆ	ಈ ಒಎಸ್ ವಿಭಾಗವು ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಕ್ಯುಆರ್‌ಸಿ ಅನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.
ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಈ ಘಟಕವು/ಕಾರ್ಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ: ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು: * ಗ್ರಾಹಕ ಆರೈಕೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು * ಗ್ರಾಹಕರು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಡೇಟಾವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವುದು: * ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು * ವಿನಂತಿಗಳು * ದೂರುಗಳು
ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡ (PC)	
ಅಂಶ	**ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು**
	ಸಮರ್ಥರಾಗಲು, ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇದನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು: PC1. ಗ್ರಾಹಕರ ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ PC2. ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಸಂದರ್ಶನಗಳನ್ನು/ ಸಂವಾದಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ
ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ (K)	
A. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಂದರ್ಭ ಸನ್ನಿವೇಶ (ಕಂಪನಿಯ ಜ್ಞಾನ / ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರನು/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KA1. ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಸುಂಕದ ಯೋಜನೆಗಳು, ಕೊಡುಗೆಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳು
B. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: KB1. ಇತ್ತೀಚಿನ ಹ್ಯಾಂಡ್ಸೆಟ್ ಮಾದರಿಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ KB2. ಆಪರೇಟಿಂಗ್ ಸಿಸ್ಟಂ, ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು. KB3. ಡೇಟಾಗಾಗಿ ಟೆಲಿಕಾಂನಲ್ಲಿ ಪ್ರಚಲಿತದಲ್ಲಿ ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಇತ್ತೀಚಿನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ

ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (S)	
A. ಕೋರ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್ (ಪ್ರಧಾನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)/ಜೆನೆರಿಕ್ ಸ್ಕಿಲ್ಸ್	**ಓದುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA1. ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಸುಂಕಗಳು, ಕೊಡುಗೆಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಓದಿ
	ಮೌಖಿಕ ಸಂವಹನ (ಆಲಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾತನಾಡುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು)
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SA2. ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥೈಸುತ್ತಾ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು/ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು/ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ
B. ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು	**ಸಮಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SB1. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪಿಚ್ ಮಾಡಿ
	ಪರಿಶೋಧನಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
	ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವ ಬಳಕೆದಾರ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು: SB2. ಸಂಬಂಧಿತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮೂಲಕ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಡೇಟಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಿ

NOS ಆವೃತ್ತಿಯ ನಿಯಂತ್ರಣ:

NOS ಕೋಡ್	TEL/N0110		
ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗಳು (NSQF)	ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಆವೃತ್ತಿ ಸಂಖ್ಯೆ	1.0
ಕೈಗಾರಿಕೆ	ಟೆಲಿಕಾಂ	ಕರಡು ರಚನೆಯಾದ ದಿನಾಂಕ	16/05/2013
ಉದ್ಯಮದ ಉಪ ವಲಯ	ಸೇವೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರು	ಅಂತಿಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	21/06/2018
ಉದ್ಯೋಗ	ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ	ಮುಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನೆ ದಿನಾಂಕ	31/03/2019

ತರಬೇತಿ ಪಡೆದವರ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾನದಂಡಗಳು

ಉದ್ಯೋಗ ಪಾತ್ರ ಫೀಲ್ಡ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯೂಟಿವ್
ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್ **TEL/Q0200**
ಸೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಕಿಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಟೆಲಿಕಾಂ

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು:

1. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ಗಾಗಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾನದಂಡವನ್ನು ಸೆಕ್ಟರ್ ಸ್ಕಿಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಅಂದರೆ ವಲಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಸಮಿತಿಯನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರತೀ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮಾನದಂಡವನ್ನು(ಪಿಸಿ) ಎನ್‌ಒಎಸ್ ನಲ್ಲಿ ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಎಸ್‌ಎಸ್‌ಸಿ ಎಂಬುವುದು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಿಸಿ ಗಾಗಿಯೇ ಪಠ್ಯ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಪ್ರಯೋಗಕ್ಕೆಂದೇ ಅಂಕಗಳ ಅನುಪಾತವನ್ನೂ ಸಹ ನೀಡುತ್ತದೆ.
2. ಪಠ್ಯ ಭಾಗದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಕಾರ್ಯವು ಎಸ್‌ಎಸ್‌ಸಿ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ರಚಿಸಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ನಾಲೆಡ್ಜ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿದೆ.
3. ಎಲ್ಲಾ ಕಡ್ಡಾಯ ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಗಾಗಿ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಕಡೆಯಲ್ಲಿ, ಆಯ್ದ ಚುನಾಯಿತರಲ್ಲಿ/ಆಯ್ಕೆ ಎನ್‌ಒಎಸ್‌ನ್ಲಿ/ ಎನ್‌ಒಎಸ್‌ನ ಸೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

4a. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ/ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ (ಕೆಳಗಿನ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ) ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗೆ ಪಠ್ಯದ ಭಾಗಕ್ಕಾಗಿ ಅನನ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತದೆ.

4b. ಈ ಮಾನದಂಡದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ/ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಅನನ್ಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತವೆ.

4. ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾಗಲು, ಪ್ರತಿ ತರಬೇತಿದಾರರು ಪ್ರತಿ ಎನ್‌ಒಎಸ್ ನಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ 40% ಮತ್ತು ಒಟ್ಟಾರೆ 50% ಗಳಿಸಬೇಕು.
5. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಅರ್ಹತಾ ಪ್ಯಾಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣರಾಗಲು ಬಾಕಿಯಿರುವ ಎನ್‌ಒಎಸ್ ಗಳ ನಂತರದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ತರಬೇತಿದಾರರು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

				ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ	
ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಫಲಿತಾಂಶ	**ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಮಾನದಂಡಗಳು**	**ಒಟ್ಟು ಅಂಕಗಳು (500)**	**ಒಟ್ಟು ಅಂಕದಲ್ಲಿ**	**ಪಠ್ಯ**	**ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು**
1. TEL/N0200 (ಮಾರಾಟ ಪೂರ್ವ ತಯಾರಿ)	PC1. ಸಾಂಸ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಂದಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು/ಮಾನದಂಡಗಳ ಮೂಲಕ ತಾವೇ ಸ್ವತಃ ಸಂಘಟನೆಗೊಳ್ಳಿ	**100**	10	0	10
	PC2. ಮಾಸಿಕ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು (ಆದಾಯ, ಹೊಸ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ) ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ ಮತ್ತು ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟಗಳ ಗುರಿಯನ್ನಾಗಿ ವಿಭಜಿಸಿ		10	10	0
	PC3. ಟಿಎಸ್‌ಎಂ/ಏರಿಯಾ ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ನಿಂದ ದೈನಂದಿನ ಮಾರಾಟಗಳ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರಿಯಾಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿ		20	10	10
	PC4. ಇತ್ತೀಚಿನ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸ್ಕೀಂಗಳ/ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು 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–ನಿರ್ಧರಿತ ಮಾರ್ಗ ಮತ್ತು ಬೀಟ್ ಪ್ಲ್ಯಾನ್ ಪ್ರಕಾರ ಮುಂದುವರಿಯಿರಿ		10	0	10
		ಒಟ್ಟು	**100**	**70**	**30**

2. TEL/ N0201 (ಗ್ರಾಹಕ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಿಸಿ)	PC1. ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ಗಳು ಎದ್ದುಕಾಣುವಂತೆ ಗೋಚರಿಸುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪೋಸ್ಟರ್‌ಗಳು, ಡ್ಯಾಂಗ್ಲರ್‌ಗಳು ಮುಂತಾದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸಲು ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಿ	100	8	0	8
	PC2. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯಿರಿ		6	0	6
	PC3. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಕಾರ್ಡ್‌ಅನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ/ಸೆಕೆಂಡರಿ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ನೋಂದಾಯಿಸಿ		15	5	10
	PC4. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ದ್ವಿತೀಯ/ತೃತೀಯ ಮಾರಾಟಗಳ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಿಹೆಚ್ಆರ್ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ನಡೆಸಿ		10	5	5
	PC5. ಸ್ಟಾಕ್ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು, ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಅಂಗಡಿ ಮಳಿಗೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿ		8	4	4
	PC6. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ		5	0	5
	PC7. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸ್ಪರ್ಧೆಯೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಿರಿ ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಲಾಭವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿರಿ		8	4	4
	PC8. ಇತರರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಲು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾರಾಟದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮಾರಾಟದ ಸಾಧನೆಯನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿ		10	0	10
	PC9. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ/ಸೇವೆಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ		5	0	5
	PC10. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಕ್‌ಅನ್ನು ಪೂರೈಸಿ		5	5	0
	PC11. ವಿತರಿಸಿದ ಸ್ಟಾಕ್‌ಗೆ ಎದುರಾಗಿ 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
		Total	**100**	**33**	**67**
3. TEL/ N0202 (ವಿತರಣೆಯ ಆಳಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು)	PC1. ವಿತರಣೆಯ ಅಗಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಜನರಿಂದ ತುಂಬಿದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ಅಂಗಡಿಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ/ಗುರುತಿಸಿ	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
	PC5. ದಾಖಲಾತಿಯ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಿ		12	6	6
	PC6. ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಂಗಡಿ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ 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 (ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ 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 ಅರ್ಜಿ ನಮೂನೆಗಳನ್ನು 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 ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಸಂದರ್ಶನಗಳನ್ನು/ ಸಂವಾದಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ		60	30	30
		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