

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد
(شعبہ انوائرمینٹل ڈیزائن، ہیلتھ اینڈ نیوٹریشنل سائنسز)

سمسٹر: خزاں، 2020ء

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

سطح: میٹرک

بستہ برائے طلبہ

عزیز طلبہ! السلام علیکم!

اس ڈاک کے ہمراہ آپ کو مندرجہ ذیل درسی مواد بھیجا جا رہا ہے۔

- 1- درسی کتاب
- 2- بصری مواد پر مبنی کتابچہ
- 3- امتحانی مشق نمبر 1 تا 4
- 4- رہنمائے طلبہ برائے میٹرک
- 5- رہنمائے طلبہ برائے گھریلو مصنوعات کی فروخت
- 6- تعارفی پمفلٹ
- 7- فارم برائے امتحانی مشق
- 8- اوقات نامہ برائے مشقی کام اور تعلیمی اجتماعات/سی ڈیز
- 9- بستہ میں مذکورہ بالا میں سے کوئی چیز موجود نہ ہو تو اس کی اطلاع مندرجہ ذیل پتہ میں سے کسی ایک پر دیں۔

شعبہ مراسلاتی خدمات، علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد۔ سیکٹرا پیج۔ 8، اسلام آباد

یا

متعلقہ ریجنل آفس جس کا پتہ آپ کے تعارفی پمفلٹ میں دیا گیا ہے۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

(شعبہ انوائرمینٹل ڈیزائن، ہیلتھ اینڈ نیوٹریشنل سائنسز)

سمسٹر: خزاں، 2020ء

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

کریڈٹ: مکمل

سطح: میٹرک

رہنمائے طلبہ

عملی کورس

عزیز طلبہ! السلام علیکم

امید ہے آپ اب تک فاصلاتی نظام تعلیم سے تو اچھی طرح باخبر ہو چکے ہوں گے۔ آئیے ہم آپ کو گھریلو مصنوعات کے اس کورس کی کامیاب تکمیل کے لیے کچھ رہنما اصول بتائیں، ان کو نور سے پڑھنے کی صورت میں ہمیں امید ہے کہ آپ کورس سے پورا پورا استفادہ کر سکیں گے۔ ہم جن امور کی وضاحت کریں گے ان میں کورس کی تفصیلی امتحانی مشقیں اور معاون تعلیمی سرگرمیاں شامل ہیں۔

کورس کی تفصیل

یہ کورس ایک عملی کورس ہونے کے ساتھ ساتھ میٹرک کی سطح پر ایک مکمل کورس کی حیثیت رکھتا ہے۔ یہ بارہ یونٹوں پر مشتمل ہے۔ تمام یونٹوں کا تعارف کورس کی کتاب کے شروع میں موجود ہے۔ یونٹ کے شروع میں مقاصد تفصیل سے دیئے گئے ہیں۔ یونٹ کو پڑھنے سے پہلے آپ یونٹ کے مقاصد کا بغور مطالعہ کریں، پھر ان کو ذہن میں رکھ کر یونٹ کے مواد کا مطالعہ کریں اور ان مقاصد کے حصول کی کوشش کریں۔ یونٹوں میں مختلف جگہوں پر خود آزمائی کے سوالات دیئے گئے ہیں۔ ان کا مقصد یہ ہے کہ یونٹ کا ایک خاص حصہ پڑھنے کے بعد آپ اندازہ لگا سکیں کہ آپ یونٹ کو سمجھنے میں کہاں تک کامیاب ہوئے ہیں۔

خود آزمائیوں کے جوابات یونٹ کے آخر میں درج ہیں۔ آپ یونٹ کا مطالعہ کرنے اور خود آزمائی حل کرنے کے بعد ان جوابات سے ان کا مقابلہ کریں اگر آپ کے سوالات کے جواب درست نہ ہوں تو یونٹ کے اس حصے کو دوبارہ پڑھیں اور اس پر مہارت حاصل کریں۔ مراسلاتی مواد کی وضاحت کرنے کے لیے سمعی و بصری مواد کے لیے پانچ کیسٹ پروگرام ترتیب دیئے گئے ہیں۔

امتحانی مشقیں

اس کورس میں چار امتحانی مشقیں ہوں گی۔ یہ مشقیں لازمی حل کرنا ہوں گی کیونکہ ان میں کامیابی ضروری ہے۔ یعنی مجموعی طور پر ان میں 40 فیصد نمبر حاصل کرنا ہوں گے۔ آپ کو یہ مشقیں حل کرنے کے بعد مقررہ تاریخ تک معلم کو بھیجنا ہوں گی۔ آپ کے معلم ان کو پندرہ روز کے اندر جانچنے کے بعد آپ کو واپس کر دیں گے۔ اگر آپ کو اپنی امتحانی مشق 15 یا 20 دن کے اندر واپس نہ ملے تو اپنے معلم یا متعلقہ رجسٹرڈ ایئر کیئر سے رابطہ قائم کریں۔ امتحانی مشق حل کرنے کے بعد معلم کو بھیجنے سے پہلے یہ اطمینان کر لیں کہ آپ نے اس سے متعلقہ تین فارم پر کر کے مشقوں کے ساتھ لگا دیئے ہیں۔

نوٹ: فارموں کے بغیر مشقیں قبول نہیں کی جائیں گی۔

ہر امتحانی مشق جن یونٹوں میں سے تیار کی جائے گی اس کی تفصیل کچھ اس طرح ہے۔

یونٹ نمبر	امتحانی مشق
1 اور 2	1
3 اور 4	2
5, 6, 7	3
8, 9, 10	4

مشقیں حل کرتے وقت جن باتوں کا خاص خیال رکھنا ہوگا وہ درج ذیل ہیں:

- (الف) جن سوالات کا جواب صحیح یا غلط میں دینا ہو ان پر واضح طور پر نشان لگائیں۔
 (ب) جن سوالات میں خالی جگہ پر کرنی ہو ان میں الفاظ کا چناؤ بہت دھیان سے کریں۔
 (ج) جن سوالات کے جواب میں نوٹ لکھنا ہو ان میں غیر ضروری وضاحت سے پرہیز کریں۔
 (د) کتاب کا بغور مطالعہ کرنے کے بعد جواب اپنے الفاظ میں لکھنے کی کوشش کریں۔ کتاب سے نقل کرنے کی کوشش نہ کریں۔

معاون نصابی سرگرمیاں

کورس کے یونٹوں کو پڑھنے کے بعد آپ پورا استفادہ اسی صورت میں کر سکتے ہیں جب آپ کتاب میں دی گئی معلومات کو روزمرہ زندگی میں استعمال کریں، مثلاً کورس کے ابتدائی چار یونٹوں میں مارکیٹ، مصنوعات گا ہک اور فروخت کار کے بارے میں تفصیل سے لکھا گیا ہے۔ ان یونٹوں کو پڑھنے کے بعد آپ اپنے ارد گرد یا قریب مارکیٹ کا جائزہ لے سکتے ہیں اور کورس کو ذہن میں رکھتے ہوئے، مثال کے طور پر دیکھ سکتے ہیں کہ عام زندگی میں گا ہک اور فروخت کار کے اوصاف کا خریداری کے عمل پر کیسے اثر پڑتا ہے۔ آپ اپنے مطالعہ کی چیزوں کو ذہن میں رکھتے ہوئے جب بھی بازار جائیں تو کتاب میں دی گئی معلومات کو عملی طور پر دیکھیں یہ بھی نوٹ کریں کہ کاروبار کے فروغ کے لیے جو مشورے دیئے گئے ہیں کیا وہ عملی زندگی میں بھی نظر آتے ہیں۔ اسی طرح کسی ایسی دکان کا جائزہ لے سکتے ہیں جس کا کاروبار بہت چلتا ہو اور یہ اپنی کاپی میں نوٹ کریں کہ وہ کون سے عوامل ہیں جو اس کے کاروبار کو چکانے میں مددگار ثابت ہو رہے ہیں۔

اس طرح کتاب میں دی گئی سب باتوں کا بغور جائزہ لینے اور ان کو عملی طور پر آزما کر دیکھنے سے آپ کو سبق بھی یاد ہوگا اور آپ کچھ اضافی معلومات بھی حاصل کر سکیں گے۔

عزیز طلبہ! کتاب میں دیئے گئے اہم نکات کو سمجھانے اور ان کی وضاحت کرنے کے لیے کیسٹ بھی تیار کئے گئے ہیں۔ یہ کیسٹ اسباق میں مدد دینے کے ساتھ ساتھ آپ کو کچھ زائد معلومات بھی بہم پہنچائیں گے۔ گھریلو مصنوعات کے اس کورس کے کیسٹ سے اگر کوئی حصہ آپ کو سمجھ میں نہیں آتا ہے تو آپ اپنے ٹیوٹر سے مطالعاتی مرکز میں جا کر رہنمائی حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر اس طرح بھی کامیابی نہ ہو تو آپ کورس رابطہ کار سے رجوع کریں جو ہر طرح سے آپ کی رہنمائی کریں گے۔ امید ہے کہ آپ اس کورس کو دلچسپ پائیں گے اور دل لگا کر پڑھیں گے۔ شکریہ۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد
(شعبہ انوائرمینٹل ڈیزائن، ہیلتھ اینڈ نیوٹریشنل سائنسز)

وارنگ

- عزیز طلبہ! آپ یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ
- 1- اگر آپ اپنی امتحانی مشق میں کسی اور کی تحریر میں سے مواد چوری کر کے لکھیں گے یا آپ اپنی امتحانی مشق کسی دوسرے طالب علم سے لکھوائیں گے تو آپ سرٹیفکیٹ یا ڈگری سے محروم ہو سکتے ہیں، خواہ اس کا علم کسی بھی مرحلے پر ہو جائے۔
 - 2- کسی دوسرے سے ادھار لی گئی یا چوری کی گئی امتحانی مشق پر علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد کی ”مواد کی چوری“ Plagiarism پالیسی کے مطابق سزا دی جائے گی۔

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200) سمسٹر: خزاں، 2020ء
سطح: میٹرک
کل نمبر: 100
کامیابی کے نمبر: 40

امتحانی مشق نمبر 1

(یونٹ: 1 تا 3)

نوٹ: تمام سوال حل کریں۔

(5x2=10)

حصہ (الف)

سوال: ذیل میں دیئے گئے خالی جگہوں کو پُر کریں۔

- 1- گھریلو پیمانے پر تیار کی جانے والی مصنوعات کی تعداد..... ہوتی ہے۔
- 2- ہر علاقے کی ضروریات اور رسم و رواج..... ہوتے ہیں۔
- 3- خریداری..... کے تحت اور..... کے تحت کی جاتی ہے۔
- 4-..... کی اشیاء کو زیادہ دنوں تک ذخیرہ نہیں کیا جاسکتا۔
- 5- گھریلو سطح پر تیار کی ہوئی چیزیں اپنے..... کے اعتبار سے نایاب ہوتی ہیں۔

(5x5=25)

حصہ (ب)

سوال: مختصر جواب لکھیں۔

- 1- مٹی کے برتن بنانے کی صنعت

- 2- مقامی مارکیٹ یا اشیاء کی فروخت کے ذرائع
- 3- مصنوعات کا انتخاب اور خریداری سے صارف کی جنس کا تعلق
- 4- مارکیٹ کی اقسام
- 5- صارفین کی علاقائی خصوصیات

حصہ (ج)

سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- 1- صارفین کی تعریف کریں اور خریدنے کے عمل پر خریدار کی عمر اور تعلیم کیسے اثر انداز ہوتے ہیں۔ تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
- 2- صارف خریداری کیوں کرتا ہے؟ وجوہات بتائیے۔ (13)
- 3- مارکیٹ کی اقسام بتائیے اور ان کے فوائد اور نقصانات بھی مثالوں سے واضح کریں۔ (13)
- 4- گھریلو مصنوعات کی مانگ کیوں زیادہ ہے؟ ان کی اہمیت بھی بیان کریں۔ (13)
- 5- فیشن میں تبدیلی کا دوبارہ نفع و نقصان کا باعث بنتی ہے؟ کیسے؟ تفصیل سے بیان کریں۔ (13)

امتحانی مشق نمبر 2

(یونٹ: 4 تا 6)

کل نمبر: 100
کامیابی کے نمبر: 40

نوٹ: تمام سوال حل کریں۔

(5x2=10)

حصہ (الف)

- سوال: درج ذیل میں سے صحیح اور غلط کی نشاندہی کریں۔
- 1- ایجنٹ تنخواہ کے عوض کام کرتے ہیں۔
 - 2- بعض گاہک دکان دار پر اعتبار کی وجہ سے دوبارہ اس کے پاس جاتے ہیں۔
 - 3- فروخت کے عمل میں سب سے پہلے گاہک کی ضرورت کی چیز میں دلچسپی پیدا ہوتی ہے؟
 - 4- کسی چیز کے کام کرنے کا مظاہرہ دیکھ کر اس کی مخالفت بڑھ جاتی ہے۔
 - 5- مسکراہٹ فروخت کار کا ایک قیمتی سرمایہ ہے۔

(5x5=25)

حصہ (ب)

سوال: مختصر جواب لکھیں۔

- 1- گاہک کے بارے میں قیاس آرائی
- 2- اچھے فروخت کار کے اوصاف
- 3- مصنوعات دکھانے کے اصول
- 4- منڈی کے متعلق معلومات
- 5- پرچون فروشوں کے کام

حصہ (ج)

سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- 1- فروخت کار کو گاہک کے ساتھ کیسا برتاؤ کرنا چاہیے نیز اعتماد بحال رکھنے کے لیے کن باتوں پر عمل پیرا ہونا ضروری ہے؟ (13)
- 2- فروخت کار کو صارف کے اعتراضات کا کس طرح جواب دینا چاہیے؟ اور مصنوعات کا مظاہرہ کس انداز سے کرنا چاہیے۔ مثالوں سے واضح کریں۔ (13)
- 3- پرچون فروش کا کاروباری دنیا میں کیا کردار ہے؟ تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
- 4- اشیاء بیچنے کی اقسام تحریر کریں نیز ڈاک کے ذریعے اشیاء کی فروخت کیسے کی جاتی ہے؟ تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
- 5- صارف کو مصنوعات دکھانے کے کیا فوائد ہو سکتے ہیں۔ مثالوں کی مدد سے تحریر کریں۔ (13)

امتحانی مشق نمبر 3

(یونٹ: 7 تا 9)

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

نوٹ: تمام سوال حل کریں۔

(5x2=10)

حصہ (الف)

- سوال: درج ذیل میں سے صحیح و غلط فقروں کی نشاندہی کریں۔
- 1- اشیاء کی درجہ بندی کرنے سے خریداروں میں اعتماد قائم ہوتا ہے؟
 - 2- گھریلو صنعت کے فروغ سے گرد و نواح میں بسنے والے افراد سے قریبی رابطہ قائم ہوتا ہے۔
 - 3- گھریلو صنعت کو محدود سرمائے کی مدد سے شروع کیا جاسکتا ہے۔

- 4- کسی بھی شے کی تیاری سے پہلے اس کی ڈیزائننگ نہایت اہم ہوتی ہے۔
5- مصنوعات کی کم معیاری کو الٹی گھریلو صنعت کاری کو فائدہ پہنچاتی ہے۔

(5x5=25)

حصہ (ب)

سوال: مختصر جواب لکھیں۔

- 1- منافع سے کیا مراد ہے۔
2- مصنوعات کے اسٹاک میں اضافہ کیسے ممکن ہو سکتا ہے؟
3- اچھے اشتہار کی خوبیاں
4- تشہیر کے مقاصد
5- اشیاء کی قیمتوں میں اضافہ

حصہ (ج)

سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- 1- کاروبار کے فروغ کے لیے کن مراحل سے گزرنا پڑتا ہے؟ مثالوں سے واضح کریں۔ (13)
2- اشتہارات دیتے وقت آپ کن اصولوں کو مد نظر رکھیں گے۔ تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
3- پاکستان میں گھریلو صنعت کو کن مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے نیز ان مسائل کو کیسے حل کیا جاسکتا ہے؟ مثالوں کی مدد سے تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
4- مصنوعات کی قیمتوں کا تعین کیسے کیا جاتا ہے نیز قیمتوں پر کون سے عوامل اثر انداز ہوتے ہیں؟ (13)
5- اشیاء کو فروخت کرتے وقت فروخت کار کو کن مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے نیز ان مسائل پر کیسے قابو پایا جاسکتا ہے؟ (13)

امتحانی مشق نمبر 4

(یونٹ: 10 تا 12)

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

نوٹ: تمام سوال حل کریں۔

(5x2=10)

حصہ (الف)

- سوال: درج ذیل میں سے صحیح و غلط فقروں کی نشاندہی کریں۔
1- امداد باہمی انجمنیں غیر مقبول ہوتی جا رہی ہیں۔

- 2- زندگی کے ہر شعبے میں سرمایہ کی ضرورت لاحق رہتی ہے۔
- 3- معاشرہ میں رہتے ہوئے انسان لین دین کے بغیر گزارہ کر سکتا ہے۔
- 4- امانتی طریقے اور خرید و فروخت ادھار کی بنیاد پر ہوتی ہے۔
- 5- تعارفی انجمن کے ذریعے بھی مال کی پیدائش اور فروخت کا عمدہ انتظام ممکن ہے۔

(5x5=25)

حصہ (ب)

سوال: مختصر جواب لکھیں۔

- 1- آجر کے فرائض
- 2- حسابات کا معقول طریقہ
- 3- کمیٹی ڈالنے کے فوائد
- 4- لین دین کی اقسام

حصہ (ج)

سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- 1- حساب داری کی اہمیت اور افادیت تفصیل سے بیان کریں۔ (13)
- 2- چھوٹے پیمانے پر کاروبار شروع کرنے کے لیے کن تقاضوں کی ضرورت ہوتی ہے؟ مثالوں کی مدد سے تفصیل سے بیان کریں۔ (13)
- 3- کاروباری زندگی میں مالیات کی کیا اہمیت ہے؟ تفصیل سے بیان کریں۔ (13)
- 4- اعتباری قرضے سے کیا مراد ہے نیز ان کے لیے کون سی شرائط ہونا ضروری ہیں؟ تفصیل سے بیان کریں۔ (13)
- 5- حساب داری کے کیا تقاضے ہیں؟ اہم نکات بھی تحریر کریں۔ (13)