

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد

(شعبہ ہوم اینڈ ہیلتھ سائنس)

سرز بہار 2014ء

کووس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

سٹھ: میز

بستہ برائے طالب

عزیز طالب اسلام میجم!

اس ڈاک کے سارا آپ کو مندرجہ ذیل دری مواد پہنچا جا رہا ہے۔

- 1 دری کتاب
- 2 بھری مواد پیش کیا چکے
- 3 اجتماعی میشن نمبر 461
- 4 زندگی طالب برائے میز
- 5 زندگی طالب برائے گھریلو مصنوعات کی فروخت
- 6 تعارفی یونیورسٹی
- 7 فارم ہمارے اجتماعی میشن
- 8 اوقات ہمارے ائمہ مشقی کام، قلبی اجتماعات
- 9 بستہ میں نہ کوہہ لال میں سے کوئی چیز موجود نہ ہو اس کی اطلاع مندرجہ ذیل پچھلے میں سے کسی ایک پر دیں۔

شعبہ مراسلاتی خدمات، علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد، سیکھراتج، 8، اسلام آباد

متخلقه ریجنل آفس جس کا پیہ آپ کے تعارفی پہنچ میں دیا گیا ہے۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد

(شعبہ ہوم اینڈ ہیلتھ سائنس)

کووس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

سٹھ: میرزا

رہنمائے طلبہ عملی کورس

عزیز طلبہ اسلام تسلیم!

امید ہے آپ اب تک فاصلانی قائم تعلیم سے تو اچھی طرح اخیر پہنچ ہوں گے۔ آج یہ ہم آپ کو گھریلو مصنوعات کے اس کورس کی کامیاب حیکل کے لیے تکمیل ہماں اصول بتائیں، ان کو فور سے پڑھنے کی صورت میں ہمیں امید ہے کہ آپ کو اس سے پہلا پوہا استفادہ کر سکیں گے۔ ہم جن امور کی وضاحت کریں گے ان میں:-
کورس کی تفصیل اتحانی مشقیں اور معادن تعلیمی سرگرمیاں شامل ہیں۔

کورس کی تفصیل

یہ کورس ایک عملی کورس ہونے کے ساتھ ساتھ میرزا کی سٹھ پر ایک سمل کووس کی نیشنلیٹ رکھتا ہے۔ یہ بارہ یوں پڑھنا ہے۔ تمام یوں کا تعاون کووس کی کتاب کے شروع میں موجود ہے۔ یوٹ کے شروع میں مقاصد تفصیل سے دیجے گئے ہیں۔ یوٹ کوپڑھنے سے پہلے آپ یوٹ کے مقاصد کا بغور مطالعہ کریں اپھر ان کو زدن میں رکھ کر یوٹ کے محاوا کا مطالعہ کریں اور ان مقاصد کے حوصلہ کی کوشش کریں۔ یوں میں مختلف بھیوں پر خدا زمانی کے سوالات دیئے گئے ہیں، ان کا تقدیر یوٹ کے بعد ایک خام حصہ پڑھنے کے بعد آپ اندر ازدکا سکیں کہ آپ یوٹ کو کچھیں میں کہاں تک کامیاب ہوئے ہیں۔ خدا زمانیوں کے جوابات یوٹ کے آخر میں درج ہیں۔ آپ یوٹ کا مطالعہ کرنے اور خدا زمانی علی کرنے کے بعد ان جوابات سے ان کا مقابلہ کریں اگر آپ کے سوالات کے جواب درست نہ ہوں تو یوٹ کے اس حصہ کو دوبارہ پڑھیں اور اس پر مبارکباد کریں۔
مراحلی مواد کی وضاحت کرنے کے لیے ستمہ بھری مواد کے لیے پانچ کیمسٹری اور گام تیباہ یعنی گئے ہیں۔

امتحانی مشقیں

اس کووس میں چار اتحانی مشقیں ہوں گی۔ پانچھ لازمی عل کرنا ہوں گی کیونکہ ان میں کامیاب ضروری ہے۔ یعنی مجموعی طور پر ان میں 40 فائدہ نہیں حاصل کیا ہوں گے۔ آپ کو یہ مشقیں حل کرنے کے بعد مقرر ہائی تک معلم کو بھیجا ہوں گی۔ آپ کے معلم ان کو پذیرہ نہ کے اور جانچ کے بعد آپ کو واپس کر دیں گے۔ اگر آپ کو اپنی اتحانی مشق 15 ہائی 20 دن کے اندر ادا کروائیں۔ مطلقاً اپنے معلم یا معلقہ ریکل ڈائریکٹر سے رابطہ قائم کریں ساتھی مشق حل کرنے کے بعد معلم کو پیجے سے پہلے یا میلان کر لیں کہ آپ نے اس سے متعلق فارم پر کر کے محتوں کے ساتھ گاہیے ہیں۔

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

ہر اجتماعی متعلق ہجن یخوتیں میں سے تیار کی جائے گی اس کی تفصیل کچھ اس طرح ہے۔

متعلقی متعلق	یونٹ نمبر
2 اور 1	1
4 اور 3	2
7, 6, 5	3
10, 9, 8	4

مشقیں حل کرتے وقت ہجن با توں کا خاص خیال رکھنا ہو گا وہ پورا نتیجہ ہیں:

(الف) ہجن سوالات کا جواب گنجی لفاظ میں دینا ہو ان پر واضح طور پر نہان کا کیں۔

(ب) ہجن سوالات میں خالی جگہ پر کتنی ہو ان میں المعاشر کا جائز بہت دھیان سے کریں۔

(ج) ہجن سوالات کے جواب میں افسوس لکھنا ہو ان میں غیر ضروری دھاخت سے پرہیز کریں۔

(د) کتاب کا انحصار مطامع کرنے کے بعد جواب اپنے لفاظ میں لکھنی کوشش کریں۔ کتاب سے نقل کرنے کی کوشش نہ کریں۔

معاون انصابی سرگرمیاں

کوئی کی یخوتی کو پڑھنے کے بعد آپ پورا استفادہ اسی صورت میں کر سکتے ہیں جب آپ کتاب میں دی گئی معلومات کو درہ زندگی میں استعمال کریں مثلاً کوئی کی ابتدائی چار یخوتیں میں مارکیٹ میں معمولی عاشٹ گاہک اور فروخت کار کے بارے میں تفصیل سے لکھا گیا ہے۔ ان یخوتیں کو پڑھنے کے بعد آپ اپنے ارگوڈیا قریبی مارکیٹ کا جائزہ لے سکتے ہیں اور کوئی کوڈہن میں رکھنے ہوئے مثال کے طور پر دیکھتے ہیں کہ عام زندگی میں گاہک اور فروخت کار کے وصاف کا نزدیکی اگل پر کیسے اپنپڑتا ہے۔ آپ اپنے مطالعہ کی چیزوں کوڈہن میں رکھنے ہوئے ہب کی بارجا گیں تو کتاب میں دی گئی ایسی بیان کا جائزہ لے سکتے ہیں جس کا کوڈہ بارہت چلتا ہو اور یا پی کا پی میں نوٹ کریں کہ وہ کان سے عوال ہیں جو اس کے کا کوڈہ بارکوچکانے میں مددگار ہوتے ہوئے ہیں۔

اس طرح کتاب میں دی گئی سب با توں کا بخوبی جائزہ لینے اور ان کو عمومی طور پر آزمایا کردیکھنے سے آپ کو سین بھی یاد ہو گا اور آپ کچھ اضافی معلومات بھی حاصل کر سکتے گے۔

غیر طلبہ اکتاب میں دیے گئے اہم نکات کو سمجھانے اور ان کی دھاخت کرنے کے لیے کہتے ہیں کیا کارکے ہیں۔ یہ کہتے اسماق میں مددگاری کے ساتھ ساتھ آپ کو کچھ زائد معلومات بھی پہنچائیں گے مگر یہ معلومات کے اس کوئی کیست سے اگر کوئی حصہ نہیں تھا آٹا ہے تو آپ اپنے نیت سے مطالعاتی مرکز میں چاکر بھائی حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر اس طرح بھی کامیابی نہ ہو تو آپ کوئی رابطہ کار سے رجوع کریں جوہر طرح سے آپ کی رہنمائی کر سکتے گے۔

امید ہے کہ آپ اس کوئی کو ڈپچا کیں گے اور دل کا کرپڑھیں گے۔ شکر یہ۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد

(شعبہ ہوم اینڈ ہیلتھ سائنسز)

وارنگ

عزیز طلبہ! آپ یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ:

- 1 اگر آپ اپنی امتحانی مشق میں کسی اور کسی تحریر میں سے مواد چوری کر کے لکھیں گے یا آپ اپنی امتحانی مشق کسی جملی سٹوڈنٹ سے لکھوائیں گے تو آپ سریشکیت یا ذگری سے محروم ہو سکتے ہیں، خواہ اس کا علم کسی بھی مرحلے پر ہو جائے۔
- 2 کسی دوسرے سے ادھاری گئی یا چوری کی گئی امتحانی مشق پر علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد کی "مواد کی چوری" Plagiarism پالیسی کے مطابق سزا دی جائی گی۔

مسنون: ہمارے 2014ء

کل نمبر: 100

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

سلسلہ: پیڑک

امتحانی مشق نمبر 1

(یونٹ: 201)

حصار (کل نمبر 10)

- سوال: ذیل میں دی گئی خالی چیزوں درست جواب سے پرکریں۔ ہر جزو کا یک نمبر ہے۔
- مصنوعات مختلف پتارکی ہائی ہیں۔
(1)
- صنعت بہت کم سرماۓ سے گھریلے شروع کی جائیگی ہیں۔
(2)
- باجھے ہائی چائے وائی مصنوعات اپنے اندر نہیں رکھی ہیں۔
(3)
- مصنوعات کفرودخت کرنے کے لیے کامنا سب قسم کی ضروری ہے۔
(4)
- پاکستان میں لکڑی کی طبلی کوائی کی مصنوعات اخوت اور کی لکڑی سے ہائی ہائی ہیں۔
(5)
- مارکیٹ سے مرادگا کوئی بھی ہے۔
(6)
- اشیا مختلف طفول پر کی ہائی ہیں۔
(7)
- پاکستان میں کے رہن بننے کا افسوس پرداز ہے۔
(8)
- گھریلو مصنوعات میں جیسے ہوئے قائم سرفراست ہیں۔
(9)
- فرودخت کا انحصار آپ کی پر ہے۔
(10)

حصہ ب (کل نمبر 20)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مختصر اکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔
- (1) عام مصنوعات کے قابل فروخت ہانے کے لئے کن ماں توں کا خال رکھنا چاہیے؟
 - (2) قابل فروخت مصنوعات کے رکھنی چھین کمی ہوئی چاہئیں؟
 - (3) کام کی پہنچ امامزادہ کیسے لکھا جانا ہے؟
 - (4) ذاکر کے ذریعے فروخت کیسے ہوتی ہے؟
 - (5) مصنوعات سے کیا مراد ہے؟

حصہ ج (کل نمبر 70)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات تفصیل سے لکھیں۔ ہر سوال کے دو نمبر ہیں۔
- (1) مارکیٹ کی اقسام مفصل اکھیں۔
 - (2) پاکستان کی چند گزینہ مصنوعات کوئی ہیں؟ مفصل جواب کریں۔
 - (3) گھر بیوی مصنوعات کی ماںگ کے بارے میں مفصل اکھیں۔
 - (4) کاروبار کے لیے مصنوعات کا انتخاب کیسے کیا جانا ہے؟ اس کے لیے کن ماں توں کا خال رکھنا چاہیے؟
 - (5) مارکیٹ کیسے وجوہ آتی؟
 - (6) گھر گھر جا کر مصنوعات فروخت کرنے کے کیا طریقے ہیں؟
 - (7) بڑے اور چوٹی ٹیکانے پر مصنوعات کی تیاری کیسے ہوتی ہے؟ نیز کٹلاں کے ذریعے چیزوں کی فروخت کیسے ہوتی ہے؟

☆☆☆☆☆

کوس: گھر بیوی مصنوعات کی فروخت (200)

سلی: سیزک

مسنونہ: 2014ء

کل نمبر: 100

امتحانی مشق نمبر 2

(یونٹ 423)

حصہ الف (کل نمبر 10)

- سوال: ذیل میں دی گئی خالی چھینیں درست جواب سے پر کریں۔ ہر جزو کا ایک نمبر ہے۔
- (1) کسی چیز کے نریتے اور اسے صرف میں لانے والے کہلاتے ہیں۔
 - (2) بچوں کی شربیات اور پہن سے بالکل مختلف ہوتی ہیں۔
 - (3) بوزھے لوگ ٹریتے وقت چیزی کی قیمت اور کو مظہر کرتے ہیں۔
 - (4) ہر لاثتے کی خوبیات اور ایک درست سے مختلف ہوتی ہیں۔
 - (5) ہرم کا جنی کے ذریعے فروخت نہیں کی جا سکی۔
 - (6) پینا ناریں جمع بزار کی نسبت اشیاء فروخت کی جاتی ہیں۔
 - (7) حکوم فروٹ بہت سی اشیاء کر لیتے ہیں۔

- (8) آن سے چند ماہی حکومت نے بنا کی خلافی۔
 (9) فروخت غیر ملکی ہونے کے خلاف ہے۔
 (10) اشیاء ضرورت زندگی کے خلاف میں بدلتی رہتی ہیں۔

حصہ (کل نمبر 20)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات صحیح اکھیں۔ ہر سوال کے جواب پر 5 بجھیں۔
 (1) باختر کامیاب اور تقدیری موارد کرنے والے صارفین میں کیا فرق ہوتا ہے؟
 (2) صارفین کی کتنی اقسام ہیں؟ صرف ام لکھیں۔
 (3) خوبی خرچل مٹووں کے دریے اشیاء کی فروخت کیسے ہوتی ہے؟
 (4) ٹیکر لکلی پاستان میں کس قسم کی چیزیں تریخے میں بچھی لیتے ہیں؟
 (5) ڈاک کے ذریعے خرید فروخت کے فوائد و نقصانات بیان کریں۔

حصہ (کل نمبر 70)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات تفصیل سے لکھیں۔ ہر سوال کے جواب پر 5 بجھیں۔
 (1) ایجنت اور دلاجی کی معروف فروخت کیسے کی جاتی ہے؟
 (2) بختوار اور بہتانارمی کیا فرق ہوتا ہے؟ تفصیل سے لکھیں۔
 (3) مختلف پیشے سے تعلق رکھنے والوں کا طبقہ خداواری کیا ہوتا ہے؟ مفصل کھیں۔
 (4) پیدا کاروں کی اپنی دکانیں اور سیوریتی فروخت کا طبقہ ہیں۔ سو اس پر روشنی دائیں۔ اس کے فوائد و نقصانات کیجیے جو کریں۔
 (5) بالواسطہ فروخت سے کیا مراد ہے؟ اس پر تفصیل سے لکھیں۔
 (6) فروخت میں آڑی کزی کیا ہے؟ پرچون فروشوں کے کام کیا ہیں؟ جو کریں۔
 (7) آپ خریداری کی جنبات کی ہاتھ پر کرتے ہیں؟ تفصیل سے لکھیں۔

☆☆☆☆☆

کورس: گھر بیوی مصنوعات کی فروخت (200)

مسطح: بہار 2014ء

کل نمبر: 100

ستارہ: پنج

امتحانی مشق نمبر 3

(پونت: 745)

حصہ الف (کل نمبر 10)

- سوال: ذیل میں دی گئی خالی چیزوں کی درست جواب سے پر کریں۔ ہر جزو کا ایک بجھ ہے۔
 (1) کامرا رکوپی کے تعلق نہ رکھنے والے ملکہ وہاں جائیں۔
 (2) گا۔ کب کی توجہ مصنوعات کی طرف کرنی ہیں۔
 (3) سو اس طے کر جو وقت رہیں۔
 (4) منانی ہر ٹھیکنے کے لیے خوبی ہے۔
 (5) اگر فروخت کار کا مظاہرہ کر سکتے ہیں اس کی کامیابی ہے۔

- خریداروں کی پسند کا احساس صرف اس کی معماشی اور حاشرتی خصیت پر ہوتا ہے بلکہ بڑی حد تک پرکشی ہوتا ہے۔ (6)
- اشیاء کی فروخت کی جگہ اور ظاہر پر ہوئی چالائی۔ (7)
- گاہک معاشر اور اعضا سے مختلف ہوتے ہیں۔ (8)
- اسلام ہر شعبہ نو گی میں انسان کی کرتا ہے۔ (9)
- مصنوعات کی تیاری کے بعد فروخت کرنے سے پہلے انہی کوئی خود رہیں۔ (10)

حصہ (کل نمبر 20)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات تفصیل سے لکھیں۔ ہر سوال کے 5 نمبر ہیں۔
- (1) پیچھے والانپی مصنوعات کیوں کھانا چاہتا ہے؟
- (2) سووا کب اور کیسے طے کیا جاتا ہے؟
- (3) خریدار کا اعتماد محل رکھنے کے لیے کن باتوں پر عمل کیا ضروری ہے؟
- (4) کاروبار کا مضمون اور فرض و غایمت لکھیں۔
- (5) اشیاء کو اچھی طرح پیچ کرنے کے فوائد لکھیں۔

حصہ (کل نمبر 70)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات تفصیل سے لکھیں۔ ہر سوال کے 5 نمبر ہیں۔
- (1) اشجار سے کیا مراد ہے؟ اس کے اصول جیر کریں۔
- (2) وہ کون سا صول ہیں جن سے آپ اپنے کاروبار میں فروخت دے سکتے ہیں؟
- (3) فروخت کا کوئی خصیت کہیں ہوئے چاہیے؟
- (4) فروخت کا کام کا کام کے ساتھ ہوئے کیا ہوئے چاہیے؟
- (5) کاروبار کے آغاز اور فروخت کے لیے کیا کیا ضروری اقدامات ہوتے ہیں؟
- (6) فروخت کا کوئی مصنوعات کے بارے میں کامل معلومات اور اس کی اہمیت کے بارے میں چاندا کیوں ضروری ہے؟ تفصیل سے لکھیں۔
- (7) کاروبار کے فروخت کے لیے تجارتی پر تفصیلی دوسری نالیے۔

☆☆☆☆☆

کوئں: گھر بی مصنوعات کی فروخت (200)

سلی: بیرونی

مسنون: نیمار 2014ء
کل نمبر: 100

امتحانی مشق نمبر 4

(یوں: 10:48)

حصہ اضافہ (کل نمبر 10)

- سوال: ذیل میں دی گئی خالی چھینیں درست جواب سے پر کریں۔ ہر جزو کا ایک نمبر ہے۔
- (1) گھر بی مصنعت کے چالانے میں زیادہ دکانیں ہوتا ہے۔
- (2) گھر بی مصنوعات کی تیاری میں کا استعمال اور اس کی خریداری تم کردار ادا کرتی ہے۔

- ناتھر بکاری اور کسی سے ملا جو مشورہ کیے بغیر خود بیا جانے والا مال کمی ہو سکتا ہے۔ (3)
 کسی بھی شے کی تیاری سے پہلے اس کی کہا ہے اسی ہے۔ (4)
 معیار بندی سے مراد صنعتات میں کچھ خصوصیات کے لحاظ سے کی موجودگی ضروری ہے۔ (5)
 صنعتات کی پابندی اور پہلی سے متعلق لائی ہے۔ (6)
 اعلیٰ سطح پاپول کے بیانے تیار کیے جاتے ہیں۔ (7)
 پیروار کم کو پانی میں رکھنے سے اس کی کافی خرابی نہیں ہوتی۔ (8)
 فیشن میں تمدینی کا اڑا سب سے نیادو سے متعلق منصتوں پر ہوتے ہیں۔ (9)
 میں فروخت ہونے والی شے کی کمی نہ کمی ہوتی ہے۔ (10)

حصہ (کل نمبر 20)

سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات صحیح لکھیں۔ ہر سوال کے پانچ نمبر ہیں۔

- (1) منافق کیا ہے؟
 (2) طلب کی قوت سے کیا مراد ہے؟
 (3) کمٹی دلانے کے کیا فائدے ہیں؟
 (4) اعتباری قرض کی تعریف لکھیں۔
 (5) چھپوئے قرضوں کے فائدے بیان کریں۔

حصہ (کل نمبر 70)

- سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات تفصیل سے لکھیں۔ ہر سوال کے پانچ نمبر ہیں۔
 صنعتات میں معیار بندی نہ ہونے کی صورت میں پیدا ہونے والے سائل مفصل جو کریں۔
 (1) لاگتیں کی فوجیت کیا ہوتی ہے؟ اس کی تمامی تجھی جو کریں۔
 (2) فروخت میں بیش آنے والے سائل پر ہوشی دلائیں۔
 (3) ذاتی سرمایکاری کے فوائد مفصل جو کریں۔
 (4) صنعتات کی یہیوں کا غلط تین کرنے سے کیا سائل پیدا ہو سکتے ہیں؟
 (5) گھر بیویانے پر تیار کر کے اشیاء کو یعنی وقت قانون طلب و رسکا خیل رکھنا کیوں ضروری ہے؟
 (6) ذرا ناقلوں محل کے بارے میں مفصل جو کریں۔
 (7)

[.....]