علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

(شعبہ ہوم اینڈ ہیلتھ سائنسز)

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)	سمسٹر: بہار 2013ء

سطح: میٹرک

بستہ برائے طلباء

عزیز طلباء! 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 طلباء برائے میٹرک
5- رہنمائے طلباء برائے گھریلو مصنوعات کی فروخت
6- تعارفی پمفلٹ
7- فارم برائے امتحانی مشق
8- اوقات نامہ برائے مشقی کام، تعلیمی اجتماعات
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۔ سیکٹر ایچ۔8، اسلام آباد

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

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

(شعبہ ہوم اینڈ ہیلتھ سائنسز)

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200) سطح: میٹرک

رہنمائے طلباء

عملی کورس

عزیز طلباء! السلام علیکم!

امید ہے آپ اب تک فاصلاتی نظام تعلیم سے تو اچھی طرح باخبر ہو چکے ہوں گے آیئے ہم آپ کو گھریلو مصنوعات کے اس کورس کی کامیاب تکمیل کے لیے کچھ رہنما اصول بتائیں، ان کو غور 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 تفصیل 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 دیے 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 دیے 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 دیے 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 اندر واپس نہ ملے تو اپنے معلم یا متعلقہ ریجنل ڈائریکٹر 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 فارم پر کر کے مشقوں کے ساتھ لگا دیے 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۔

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

مشقیں حل کرتے وقت جن باتوں کا خاص خیال رکھنا ہوگا وہ یہ 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 گاہک 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 گاہک 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 دیے 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 چمکانے 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 طلباء! کتاب میں دیے گئے اہم نکات کو سمجھانے اور ان کی وضاحت کرنے کے لیے کیسٹ بھی تیار کیے 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 ہوم اینڈ ہیلتھ سائنسز)

وارننگ

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 جعلی سٹوڈنٹ 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: بہار 2013ء
سطح: میٹرک	کل نمبر: 100
	کامیابی کے نمبر: 40

امتحانی مشق نمبر 1

(یونٹ: 1 تا 2)

حصہ الف (کل نمبر 10)

ذیل میں دیے گئے جملوں میں سے صحیح اور غلط کی نشاندہی کیجیے۔ ہر جز کا ایک نمبر ہے۔

1. مشین کی نسبت ہاتھ سے بنائی جانے والی مصنوعات اپنے اندر زیادہ جدت رکھتی ہیں۔ صحیح/غلط
2. پاکستان میں مٹی کے برتن بنانے کا فن ابھی نیا نیا ہے۔ صحیح/غلط
3. لاہور میں اونٹ کی کھال سے خوبصورت لیمپ بنائے جاتے ہیں۔ صحیح/غلط
4. سندھ میں کشیدہ کاری کا کام زیادہ تر خواتین اور بچیاں کرتی ہیں۔ صحیح/غلط
5. کراچی کی سٹیل مل کا شمار ملک کی بھاری صنعتوں میں ہوتا ہے۔ صحیح/غلط
6. پاکستان میں غیر ملکی اشیا کی قیمت کم ہے۔ صحیح/غلط
7. منڈی کی پانچ اقسام ہیں۔ صحیح/غلط
8. مثالی مارکیٹ میں ضرورت کی تمام اشیاء وافر مقدار میں مل جاتی ہیں۔ صحیح/غلط
9. بیرونی ممالک کی نسبت پاکستان میں ڈاک کے ذریعے زیادہ اشیا فروخت ہوتی ہیں۔ صحیح/غلط
10. گھریلو مصنوعات میں دستی بنے ہوئے قالین سرفہرست ہیں۔ صحیح/غلط

حصہ ب (کل نمبر 20)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں

1. عام مصنوعات کو قابل فروخت بنانے کے لیے کن باتوں کا خیال رکھنا ضروری ہے؟
2. مٹی کے برتن بنانے کی صنعت کے بارے میں لکھیں۔
3. مارکیٹ کسے کہتے ہیں؟
4. قومی مارکیٹ سے کیا مراد ہے؟
5. کتابی کیٹلاگ کے ذریعے اشیاء کی فروخت کیسے ہوتی ہے؟

حصہ ج (کل نمبر 70)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔

1. بڑے اور چھوٹے پیمانے پر مصنوعات کی تیاری کیسے ہوتی ہے؟ نیز تحریر کریں کہ گھریلو مصنوعات کی مانگ کیوں زیادہ ہے؟
2. مصنوعات کی تیاری میں کن اہم باتوں کو مدنظر رکھنا ضروری ہے؟
3. پاکستان کی مشہور صنعتیں کون سی ہیں؟ کوئی سی چار صنعتوں کے بارے میں لکھیں۔
4. مارکیٹ کا قیام کیسے عمل میں آیا؟
5. مقامی مارکیٹ، بین الاقوامی اور مثالی مارکیٹ سے کیا مراد ہے؟
6. کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے مصنوعات کے انتخاب میں کیا احتیاط کرنی ضروری ہے؟
7. کاروباری معلومات کے ذرائع لکھیں۔ نیز تحریر کریں کہ گاہک کو خریداری پر کیسے قائل کیا جا سکتا ہے؟

☆☆☆☆☆

امتحانی مشق نمبر 2

(یونٹ: 3 تا 4)

حصہ الف۔ (کل نمبر 10)

ذیل میں دیے گئے جملوں میں سے صحیح اور غلط کی نشاندہی کریں۔ ہر جز کا ایک نمبر ہے۔

1. ہماری بیشتر گھریلو صنعتیں دیہات میں ہیں۔ صحیح/غلط
2. بچوں کی ضروریات اور پسند بڑوں سے تقریباً ملتی جلتی ہے۔ صحیح/غلط
3. بوڑھے لوگ اشیاء کی خریداری کرتے وقت فیشن کو مدنظر رکھتے ہیں۔ صحیح/غلط
4. اونچے معاشی طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ نمود و نمائش کے دلدادہ ہوتے ہیں۔ صحیح/غلط
5. اوسط طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ اشیاء کی خریداری میں اشیاء کی پائیداری کو دیکھتے ہیں۔ صحیح/غلط
6. گھر گھر اشیاء بیچنے کا طریقہ بالکل نیا ہے۔ صحیح/غلط
7. ہفتہ وار بازاروں میں عام مارکیٹوں کی نسبت کم قیمت میں اشیاء دستیاب ہوتی ہیں۔ صحیح/غلط
8. ڈاک کے ذریعے اشیاء کی فروخت کا طریقہ خواتین کے لیے زیادہ مفید ہے۔ صحیح/غلط

9. جمعہ بازار میں اشیاء سستے داموں فروخت کی جاتی ہیں۔ صحیح/غلط

10. ایجنٹ کا کام فروخت کار اور خریدار کو ایک جگہ اکٹھا کرنا ہے۔ صحیح/غلط

حصہ ب (کل نمبر 20)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔

1. مقامی خریدار سے کیا مراد ہے؟
2. نوجوانوں کا طریقہ خریداری کیا ہے؟
3. ڈاک کے ذریعے خریداری کے فوائد لکھیں۔
4. پرچون فروش کے کام تحریر کریں۔
5. جمعہ بازار پر مختصراً نوٹ لکھیں۔

حصہ ج (کل نمبر 70)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔

1. صارف کی تعریف لکھیں۔ نیز عمر، جنس اور تعلیم خریدنے کے عمل پر کس طرح اثر انداز ہوتی ہے؟
2. ایک اچھے صارف میں کن خوبیوں کا ہونا ضروری ہے؟
3. خریداری کی وجوہات مفصل لکھیں۔
4. پیداکار اپنی اشیاء کو براہ راست کن دو طریقوں سے فروخت کر سکتا ہے؟
5. پیداکار اپنی اشیاء کو بالواسطہ طور پر کس طرح فروخت کر سکتا ہے؟
6. پرچون فروشوں اور خود مختار جنرل اسٹوروں کے ذریعے اشیاء بیچنے کے فوائد تحریر کریں۔
7. شادی شدہ لوگوں اور بوڑھے لوگوں کا طریقہ خریداری لکھیں۔

☆☆☆☆☆

امتحانی مشق نمبر 3

(یونٹ: 5 تا 7)

حصہ الف۔ (کل نمبر 10)

ذیل میں دی گئی خالی جگہیں درست جواب سے پر کریں۔ ہر جز کا ایک نمبر ہے۔

1. فروخت کی..............منزلیں ہیں۔ دو/تین/چار
2. اگر مصنوعات مظاہرے کی شکل میں دکھائی جائیں تو اس سے........................بچ جاتا ہے۔ پیسہ/وقت/انسان پریشانی سے
3. مظاہرے سے بیچنے والے کا کام........................ہو جاتا ہے۔ مشکل/لمبا/آسان
4. فروخت کار کا لہجہ خوشگوار اور............ہونا چاہئے۔ پرخلوص/سخت/بحث مباحثے والا
5. لباس زیب تن کرتے وقت فروخت کار کے لیے ضروری ہے کہ وہ..........کا خیال رکھے۔ اردگرد کے ماحول/کپڑے کی کوالٹی/کپڑے کی قیمت

6. فروخت کار کا قیمتی سرمایہ اس کی .... ہے۔ — مصنوعات/آمدنی/مسکراہٹ

7. فروخت کار کو اپنی اشیاء بیچتے وقت ہمیشہ خریدار کے مفاد کو .... رکھنا چاہیے۔ — پیش نظر/پس پشت/پوشیدہ

8. سودا طے کرتے وقت فروخت کار کو .... رہنا چاہیے۔ — غیر یقینی کیفیت/پر اعتماد/پریشانی

9. فروخت کا عمل .... ہے۔ — سادہ عمل/سادہ عمل نہیں/مہنگا عمل

10. بعض گاہک دکان دار پر .... کی وجہ سے دوبارہ اس کے پاس جاتے ہیں۔ — اعتبار/اس کی شخصیت سے متاثر ہونے/مصنوعات

حصہ ب (کل نمبر 20)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔

1. گاہک کا نقطۂ نظر کیسے معلوم کیا جا سکتا ہے؟
2. کب اور کن مصنوعات کو دکھانا چاہیے؟
3. فروخت کار کا خوش اخلاق ہونا کیوں ضروری ہے؟
4. اشیاء کی کھپت کا اندازہ کیسے لگایا جا سکتا ہے؟
5. تشہیر کے مقاصد تحریر کریں۔

حصہ ج (کل نمبر 70)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔

1. مصنوعات دکھانے سے پہلے فروخت کار کو کن معلومات کا علم ہونا چاہیے؟ نیز یہ بھی تحریر کریں کہ گاہک کیوں چیز خریدنا چاہتا ہے؟
2. مصنوعات دکھانے کے اہم اصول تحریر کریں۔
3. مصنوعات کے بارے میں فروخت کار کی معلومات کی اہمیت مفصل لکھیں۔
4. فروخت کار میں کن اوصاف کا ہونا ضروری ہے؟
5. کاروبار کے فروغ کے مراحل کون سے ہیں؟ مفصل تحریر کریں۔
6. کاروبار کے فروغ کے لیے تشہیر کے ذرائع کون سے ہیں؟ مفصل لکھیں۔
7. اچھے اشتہار کی خوبیاں بیان کریں۔

☆☆☆☆☆

امتحانی مشق نمبر 4

(یونٹ: 8 تا 10)

حصہ الف (کل نمبر 10)

ذیل میں دی گئی خالی جگہیں درست جواب سے پر کریں۔ ہر جز کا ایک نمبر ہے۔

1. پاکستان کے چھوٹے قصبوں اور شہروں میں کھانے کی زیادہ ذمہ داری .... پر ہوتی ہے۔ — مردوں/عورتوں/بزرگوں

2. گھریلو صنعت کو چلانے کے لیے .... سرمایہ درکار ہوتا ہے۔ — زیادہ/کم/بہت ہی زیادہ

3. مصنوعات کی تیاری سے پہلے ....کی غیر موجودگی کی وجہ سے مختلف مصنوعات میں غیر تسلی بخش نتائج سامنے آسکتے ہیں۔

روپے پیسے / ڈیزائننگ / صنعت

4. ایک اندازے کے مطابق دنیا بھر میں ....فیصد غذائیں گلنے سڑنے کی وجہ سے ضائع ہو جاتی ہیں۔

پانچ سے دس / دس سے بیس / بیس سے تیس

5. فیشن میں تبدیلی کے اثرات سب سے زیادہ ....سے متعلق صنعتوں پر ہوتے ہیں۔ — جوتوں / کپڑوں / برتنوں

6. خام مال کی خریداری پر آنے والا خرچ ....لاگت کہلاتا ہے۔ — بنیادی / متغیر / انفرادی

7. منڈی میں مقابلہ ....قسم کا ہوتا ہے۔ — دو / تین / چار

8. قیمت کو براہ راست متاثر کرنے والی قوت ....کہلاتی ہے۔ — قیمت / رسد / طلب

9. اختیاری قرض کی ....شرائط ہیں۔ — دو / تین / چار

10. بنیادی اور متغیر لاگت کا مجموعہ ....کہلاتا ہے۔ — اضافی لاگت / کل لاگت / متغیر لاگت

حصہ ب (کل نمبر 20)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔

1. غلط قسم کی ڈیزائننگ سے کس قسم کے مسائل جنم لے سکتے ہیں؟
2. بنیادی لاگت سے کیا مراد ہے؟
3. طلب کی قوت سے کیا مراد ہے؟
4. مالیات کی اہمیت بیان کریں۔
5. کمیٹی ڈالنے کی شرائط لکھیں۔

حصہ ج (کل نمبر 70)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔

1. کوالٹی کنٹرول سے کیا مراد ہے؟ نیز مصنوعات کی تیاری کے دوران کس قسم کے مسائل ہو سکتے ہیں؟
2. مصنوعات میں معیار بندی نہ ہونے کی وجہ سے کس قسم کے مسائل جنم لے سکتے ہیں؟
3. فروخت کے وقت آنے والے مسائل کی نشاندہی کریں۔
4. مقابلہ کی اقسام مفصل لکھیں۔
5. قیمت کے تعین میں بالواسطہ اثرات اور ذرائع نقل و حمل کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں؟
6. قانون طلب و رسد کے بارے میں مفصل لکھیں۔
7. فیشن میں تبدیلی اور اشیا کو اسٹور کرنے کے مسائل پر مفصل بحث کریں۔

[=====]