



હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી

NAAC A (3.02) State University

પો.બો.નં.-૨૧, યુનિવર્સિટી રોડ, પાટણ (ઉ.ગુ.) ૩૮૪૨૬૫

ફોન: (૦૨૭૬૬) ૨૨૨૭૪૫, ૨૩૦૫૨૯, ૨૩૦૭૪૩, ૨૩૩૬૪૮

ફેક્સ : (૦૨૭૬૬) ૨૩૧૯૧૭

Email : regi@ngu.ac.in

Website : www.ngu.ac.in

પરિપત્ર ક્રમાંક - ૧૦૭ / ૨૦૧૬

વિષય:-વાણિજ્ય વિદ્યાશાખામાં બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયના અનુસ્નાતક કક્ષાના સેમસ્ટર/સીબીસીએસ/ગ્રેડીંગ પેટર્નના સેમસ્ટર-૧ના અભ્યાસક્રમ/પરીક્ષા સ્કીમમાં સુધારા અંગે..

આ યુનિવર્સિટી સંલગ્ન વાણિજ્ય કોલેજના આચાર્યશ્રીઓ અને યુનિવર્સિટીના બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિભાગના અધ્યક્ષશ્રીને જણાવવાનું કે, આ યુનિવર્સિટીમાં વાણિજ્ય વિદ્યાશાખામાં બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયના અનુસ્નાતક કક્ષાએ જૂન-૨૦૧૧ થી દાખલ કરવામાં આવેલ સેમસ્ટર/સીબીસીએસ/ગ્રેડીંગ પટર્ન અન્વયે બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયની અભ્યાસ સમિતિની તારીખ : ૧૮/૦૬/૨૦૧૬ ની સભામાં ઠરાવ્યાનુસાર પાછળ દર્શાવેલ વિગતે બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયના સામેલ પરિશિષ્ટ પ્રમાણેના સેમસ્ટર-૧ના અભ્યાસક્રમ/સ્કીમમાં કરેલ સુધારા જૂન-૨૦૧૬ થી ક્રમશઃ અમલમાં આવે તે રીતે એકેડેમિક કાઉન્સિલવતી માન.કુલપતિશ્રીએ મંજૂર કરેલ છે. જે સંબંધિત સર્વેની જાણ તથા અમલ સારૂ આ સાથે મોકલવામાં આવે છે.

આ બાબતની સંબંધિત અધ્યાપકો તથા વિદ્યાર્થીઓને આપના સ્તરેથી જાણ કરવા વિનંતી છે.

નોંધ : (૨) આ અભ્યાસક્રમ સંબંધિત સુધારા યુનિવર્સિટીની વેબસાઈટ www.ngu.ac.in પર પણ ઉપલબ્ધ કરવામાં આવેલ છે. આથી સંબંધિત કોલેજોને ડાઉનલોડ કરી ઉપયોગ કરવા સારૂ જણાવવામાં આવે છે.

બિડાણ : ઉપર મજબ

કા.કુલસચિવ

નં.-એ કે/અ× સ/ ૨૫૫૪ / ૨૦૧૬

તારીખ: ૪/૦૭/૨૦૧૬

પ્રતિ,

૧. સંલગ્ન વાણિજ્ય કોલેજોના આચાર્યશ્રીઓ
૨. અધ્યક્ષશ્રી, બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ ડીપાર્ટમેન્ટ, હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ.
૩. ડી.કે.કે. પટેલ, (ચેરમેનશ્રી-બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયની અભ્યાસ સમિતિ) ડીપાર્ટમેન્ટ ઓફ હોસ્પિટલ મેનેજમેન્ટ, હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી પાટણ.
૪. ડી.કે.કે. પટેલ, (ડીનશ્રી-વાણિજ્ય વિદ્યાશાખા) ડીપાર્ટમેન્ટ ઓફ હોસ્પિટલ મેનેજમેન્ટ, હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી પાટણ.
૫. પરીક્ષા નિયામકશ્રી, હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ. (પાંચ નકલ)
૬. ગ્રંથપાલશ્રી, હેમ.ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ. (વિદ્યાર્થીઓના ઉપયોગ સારૂ રેકર્ડ ફાઈલ માટે)
૭. સિસ્ટમ એનાલીસ્ટશ્રી, કોમ્પ્યુટર (રીઝલ્ટ) સેન્ટર, હેમ.ઉ.ગુ.યુનિવર્સિટી, પાટણ. તરફ પરિણામ માટે તથા વેબસાઈટ પર મૂકવા સારૂ.
૮. માન.કુલપતિશ્રી/ઉપકુલપતિશ્રી/કુલસચિવશ્રીનું કાર્યાલય, હેમ.ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ.
૯. પ્રવેશ પ્રશાખા (એકેડેમિક), હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ.
૧૦. અનુસ્નાતક પ્રશાખા (એકેડેમિક), હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ.
૧૧. મુખ્ય હિસાબી અધિકારીશ્રી (મહેકમ), હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ તરફ → પરિપત્રની ફાઈલ અર્થે

Programme Name	Master of Commerce (M. Com.)
Semester	First
Paper No	1.33
Course Name	Sales & Logistic Management (Paper-1)
Course Type	Elective Course
Effective from	JUNE 2016
Objective	To develop basic understanding of the concept and theories of sales management and logistic management.

Unit No.	Topic No.	Content	Hrs.	Marks W + %	Credit
1	A	Sales Management- Introduction, Nature, Scope, Objectives, Functions of Sales Management. Personal Selling: Meaning, Characteristics and benefits.	08	13	0.5
	B	Sales Planning: Meaning, Significance, Types of sales planning. Sales planning process, Sales Quotas, Sales Forecasting, Sales Territories and Sales Budget.	07	12	0.5
2	A	Sales Organization: Meaning, Factors affecting to Sales organization, Various departments of sales organization, Functions of Sales Manager, Types of Sales organizations.	08	13	0.5
	B	Sales Force Management: Qualities require for salesman, selection method of sales personnel, Training methods for sales force, Advantages & Disadvantages of Training Method.	07	12	0.5
3	A	Salesman's Compensation: Meaning, characteristics of ideal remuneration, Methods of remuneration, Distinctions between pay method and commission method, factors affecting to salesman's remuneration.	08	13	0.5
	B	Evaluation of sales forces performance: Meaning, significance, process of performance evaluation. Sales meetings: types, sales conference & conventions	07	12	0.5

4	A	<p>Logistic Intermediaries: Types of Intermediaries, characteristics, Benefits of Intermediaries, Decision of Intermediaries in distribution, work assign to Intermediaries.</p> <p>Supply Chain Management (SCM): Principles, difference between logistic management and SCM, Generic SCM strategies.</p>	08	13	0.5
	B	<p>Logistic Channels: Meaning, Nature, functions, objectives, Types of Distribution Channels, Factors affecting to the choice of distribution channels, Channel Management decisions.</p> <p>Managing Channel behavior: Channel relationship, channel control, channel power, channel positioning.</p>	07	12	0.5

References:

1. Rana T. J. : 'Advertising and Sales management', Sudhir Prakashan, Ahmedabad
2. Sales and distribution management- S. L.Gupta
3. Sales Management- Vas Das Gupta.
4. Marketing management -Phillip Kotler.

Programme Name	Master of Commerce (M. Com.)
Semester	First
Paper No	1.43
Course Name	Advertising and Retail Management (Paper-2)
Course Type	Elective Course
Effective from	JUNE 2016
Objective	To acquaint students with theory and practice of Advertising Sales Promotion and Retail management. It is useful for career in advertising and Retail business.

Unit No.	Topic No.	Content	Hrs.	Marks W + %	Credit
1	A	Advertising: Meaning, Objectives, characteristics, Points to be considered while setting Objectives, Types of advertising, Merits and demerits of advertising.	08	13	0.5
	B	Advertising Media: Meaning, Types of Media-print, Audio-visual, direct mail, outdoor, Internet – its advantages & disadvantages, Media selection decision. Advertising Budget: Meaning, methods, Allocation of budget, Advantages & disadvantages of method.	07	12	0.5
2	A	Media planning & Strategy: Planning an advertising campaign, Advertising Research, Message design & development, copy development, copy testing.	08	13	0.5
	B	Publicity: Meaning, features, importance, Objectives of Publicity, Difference between advertising and publicity as tools of sales promotion.	07	12	0.5
3	A	Sales Promotion: Objectives, Tools & Techniques, Sales promotion and Consumer behavior, Consumer Sales promotions, Trade Sales Promotions	08	13	0.5
	B	Advertising Effectiveness: Process and difficulties in measuring advertising Effectiveness Advertising Agency: Meaning, functions, selection, advantages & disadvantages.	07	12	0.5

4	A	Retail Management: Definition, concept, features, significance of Retail Management, Building & sustaining relationship in retailing.	08	13	0.5
	B	Managing Retail Business: Retail business organization, financial and operation of retail division, career in retailing, Ethical performance and relationship in retailing , study of 'Mall' & 'Big Bazaar' as a retail outlet.	07	12	0.5

References:

1. Advertising Management- by Rajeev. Batra.
2. Sales and distribution management - by S.L. Gupta
3. Advertising and Retailing – Philip kotler.
4. Advertising- Frank Jatking.