



હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી

NAAC A (3.02) State University

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

ફોન: (૦૨૭૬૬) ૨૨૨૭૪૫, ૨૩૦૫૨૮, ૨૩૦૭૪૩, ૨૩૩૬૪૮

ફેક્સ : (૦૨૭૬૬) ૨૩૧૮૧૭

Email : regi@ngu.ac.in

Website : www.ngu.ac.in

પરિપત્ર ક્રમાંક - ૧૦૮ / ૨૦૧૬

વિષય:-વાણિજ્ય વિદ્યાશાખામાં બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયના સ્નાતક કક્ષાના સેમસ્ટર/સીબીસીએસ/ગ્રેડીંગ પેટર્નના સેમેસ્ટર-૧ અને સેમેસ્ટર-૨ ના 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 સ્નાતક કક્ષાએ જૂન-૨૦૧૧ થી દાખલ કરવામાં આવેલ સેમેસ્ટર/સીબીસીએસ/ગ્રેડીંગ પેટર્ન અન્વયે બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયની અભ્યાસ સમિતિની તારીખ : ૧૮/૦૬/૨૦૧૬ ની સભામાં ઠરાવ્યાનુસાર પાછળ દર્શાવેલ વિગતે બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયના સામેલ પરિશિષ્ટ પ્રમાણેના સેમેસ્ટર-૧ અને સેમેસ્ટર-૨ ના 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/ ૨૦૧૬
તારીખ: ૪/૦૭/૨૦૧૬

પ્રતિ,

૧. સંલગ્ન વાણિજ્ય કોલેજોના આચાર્યશ્રીઓ
૨. અધ્યક્ષશ્રી, બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ ડીપાર્ટમેન્ટ, હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ.
૩. ડા.કે.કે. પટેલ, (ચેરમેનશ્રી-બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિષયની અભ્યાસ સમિતિ) ડીપાર્ટમેન્ટ ઓફ હોસ્પિટલ મેનેજમેન્ટ, હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી પાટણ.
૪. ડા.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 નિસાબી અધિકારીશ્રી (મહેકમ), હેમચંદ્રાચાર્ય ઉત્તર ગુજરાત યુનિવર્સિટી, પાટણ તરફ → પરિપત્રની ફાઈલ અર્થે

HEMCHANDRACHARYA NORTH GUJARAT UNIVERSITY, PATAN
C B C S: FOR B.COM PROGRAMME

CE 101 C :: Sales Management

Programme Name	Bachelor of Commerce
Semester	First
Paper No.	CE 101 C
Course Name	Sales Management
Course Type	CORE ELECTIVE
Effective From	June- 2016
Objective	To develop basic understanding of the concept and theories of sales management.

Unit No.	Content	Marks	Credit
1	Sales Management Strategies: Introduction, Nature and Importance of Sales Management, Steps in designing and managing sales force, Sales manager's duties and responsibilities, Selling Process, Methods of Selling, Methods of remuneration. Personal selling: Objectives and function of personal selling, Benefits of personal selling, Steps in personal selling, Difference between personal selling and advertising.	25%	0.75
2	Sales Organizations: Setting up a sales organization, Factors determining the structure of sales organizations, Functions of sales organizations, Developing a sales organization (Classification of sales organizations). Recruitment & Selection: Introduction, Job description and specification, Sources of recruitment, Selection procedure.	25%	0.75
3	Sales Promotion Management: Introduction, Objectives of Sales promotion, Factors influencing Sales Promotion, Tools of Sales Promotion, Tools of Trade Promotion, Types of sales displays, Sales Promotion and Consumer behavior, Consumer's price perceptions, Consumer decision making.	25%	0.75
4	Direct Marketing and Internet Selling: Concept of direct marketing, direct mail, telemarketing, Advantages and disadvantages of direct marketing, Internet marketing, Internet advertising methods of selling, Methods of online public relations for selling.	25%	0.75

Text Book :

Sales & Distribution Management: By Dr. S. L. Gupta, Excel Book.

Reference Books:

Ref#01: Sales & Distribution Management: By Tapan. K. Panda & Sunil Sahadev, Oxford University Press, 2005.

Ref#02: Channel Management: By Ansaree, PHI (EEE)

Ref#03: Sales Management by Pradipkumar Mallik, Oxford University Press.

HEMCHANDRACHARYA NORTH GUJARAT UNIVERSITY, PATAN
C B C S : FOR B.COM PROGRAMME
CE 102 C :: Distribution Management

Programme Name	Bachelor Of Commerce
Semester	Second
Paper No.	CE 102 C
Course Name	Distribution Management
Course Type	CORE ELECTIVE
Effective From	DECEMBER - 2016

Unit No.	Content	Weightage	Credit
1	Distribution System: Introduction, Objectives of distribution, Developing channel design, Logistic Management, Concept and function of Physical distribution, Flows in channels of distribution, patterns of distribution.	25 %	0.75
2	Distribution costs, control, customer service, Selection and motivation of distribution channel: Introduction, Analysis of distribution cost, Elements of cost in distribution system, Control system, Channel Decisions, Factors in selection of distribution channel, Motivation of intermediaries (tools and control areas).	25 %	0.75
3	Selection of distribution Channel and Ideal Channel Partners: Introduction, Need for channel partners, Types of channels, Channel selection criteria, Checklist for selection most appropriate channel, Channel decision.	25 %	0.75
4	Designing customer oriented marketing channels: Introduction, channel design process, capturing customer requirements, channel flows, linking service output objectives to flows, comparing channel designs.	25 %	0.75

Text Book:
Sales & Distribution Management: By Dr. S. L. Gupta Excel Book

Reference Books;

Ref# 01: Sales & Distribution Management: By Tapan. K. Panda & Sunil Sahadev, Oxford University Press, 2005.

Ref# 02: Channel Management: By Ansaree, PHI (EEE)