

कालिफिकेशन पैक



दृश्य विक्रेता

क्यूपी कोड: RAS/Q0402

संस्करण: 2.0

एनएसक्यूएफ स्तर: 5

रिटेल्स एसोसिएशन स्किल काउंसिल ऑफ इंडिया || 703-704 सागर टेक प्लाजा - A, अंधेरी-कुर्ला रोड,
साकीनाका जंक्शन, अंधेरी (पूर्व)
मुंबई - 400072

कालिफिकेशन पैक

विषय -सूची

RAS/Q0402: दृश्य विक्रेता.....	3
नौकरी का संक्षिप्त विवरण.....	3
लागू राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस).....	3
अनिवार्य एनओएस.....	3
कालिफिकेशन पैक (क्यूपी) मापदंड.....	3
RAS/N0401: स्टोर के फायदे के लिए आकर्षक विजुअल डिस्प्ले को लागू कर स्टोर की दृश्यता बढ़ाएं.....	5
RAS/N0402: थीम और प्लॉट को क्रियान्वित करते समय नीतियों, व्यापारिक मानदंडों और वैधानिक नियमों का पालन करें.....	12
RAS/N0403: प्रचार और घटनाओं के दृश्य प्रभाव को ट्रैक करने के लिए डेटा को एकत्र और विश्लेषण करें.....	16
RAS/N0404: ब्रांड और स्टोर दिशानिर्देशों के अनुसार स्टोर में विजुअल मर्चेन्डाइजिंग तत्वों को बनाए रखें.....	22
RAS/N0405: निरंतर सीखने और नवाचार के माध्यम से उद्योग के रुझानों और सर्वोत्तम प्रथाओं पर स्वयं को अपडेट करें.....	27
RAS/N0406: विजुअल मर्चेन्डाइजिंग योजनाओं को प्रभावी ढंग से लागू करने के लिए आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ प्रभावी ढंग से संपर्क करें.....	33
मूल्यांकन दिशानिर्देश और मूल्यांकन भारिता.....	38
मूल्यांकन दिशानिर्देश.....	38
मूल्यांकन भारिता.....	39
परिवर्णी शब्द.....	40
शब्दकोष.....	41

कालिफिकेशन पैक

RAS/Q0402: दृश्य विक्रेता

नौकरी का संक्षिप्त विवरण

इस पद पर व्यक्ति मुख्य कार्यालय/स्टोर/ स्टोर में उपलब्ध विभिन्न ब्रांडों द्वारा निर्धारित दिशानिर्देशों के अनुसार विजुअल मर्चेडाइजिंग अवधारणाओं और तत्वों को लागू करने के लिए जिम्मेदार होता है। यह व्यक्ति व्यवसायिक आवश्यकता के अनुसार मर्चेडाइजिंग थीम और प्लॉट भी निष्पादित करेगा।

व्यक्तिगत गुण

व्यक्ति को अपनी भूमिका को कुशलतापूर्वक निभाने में सक्षम होने के लिए शारीरिक रूप से फिट, अभिनव और सौंदर्यपूर्ण रूप से रचनात्मक होने की आवश्यकता होती है। उसे कार्य संगठन, स्व-प्रबंधन, संचार और पारस्परिक कौशल का प्रदर्शन करना चाहिए। उसे स्व-प्रेरित होना चाहिए और कई टीमों के सहयोग से काम करने में सक्षम होना चाहिए।

लागू राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस)

अनिवार्य एनओएस:

1. [RAS/N0401: स्टोर के फायदे के लिए आकर्षक विजुअल डिस्प्ले को लागू कर स्टोर की दृश्यता बढ़ाएं](#)
2. [RAS/N0402: थीम और प्लॉट को क्रियान्वित करते समय नीतियों, व्यापारिक मानदंडों और वैधानिक नियमों का पालन करें](#)
3. [RAS/N0403: प्रचार और घटनाओं के दृश्य प्रभाव को ट्रैक करने के लिए डेटा को एकत्र और विश्लेषण करें](#)
4. [RAS/N0404: ब्रांड और स्टोर दिशानिर्देशों के अनुसार स्टोर में विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों को बनाए रखें](#)
5. [RAS/N0405: निरंतर सीखने और नवाचार के माध्यम से उद्योग के रुझानों और सर्वोत्तम प्रथाओं पर स्वयं को अपडेट करें](#)
6. [RAS/N0406: विजुअल मर्चेडाइजिंग योजनाओं को प्रभावी ढंग से लागू करने के लिए आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ प्रभावी ढंग से संपर्क करें](#)

कालिफिकेशन पैक (क्यूपी) मापदंड

क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा व्यापार संचालन
पेशा	विपणन
देश	भारत
एनएसक्यूएफ स्तर	5

कालिफिकेशन पैक

एनसीओ/आईएससीओ/आईएसआईसी कोड के साथ संरेखित	एनसीओ-2015/1221
न्यूनतम शैक्षिक योग्यता और अनुभव	इसी तरह के पद पर/विपणन/श्रेणी प्रबंधन या खुदरा स्टोर संचालन में 1 वर्ष के अनुभव के साथ 12वीं कक्षा/आई.टी.आई (कक्षा 10 के बाद दो साल) ।
स्कूल में प्रशिक्षण के लिए शिक्षा का न्यूनतम स्तर	
पूर्व-आवश्यक लाइसेंस या प्रशिक्षण	प्रशिक्षण के लिए किसी लाइसेंस या वैधानिक अनुमोदन की आवश्यकता नहीं है
नौकरी में प्रवेश की न्यूनतम आयु	18 वर्ष
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	26/05/2024
निष्क्रियता की तारीख	26/05/2024
एनएसक्यूसी अनुमोदन की तारीख	27/05/2021
संस्करण	2.0
एनक्यूआर पर संदर्भ कोड	2021/RET/RASCI/04286
एनक्यूआर संस्करण	1

कालिफिकेशन पैक

RAS/N0401: स्टोर के फायदे के लिए आकर्षक विजुअल डिस्प्ले को लागू कर स्टोर की दृश्यता बढ़ाएं

विवरण

यह ओएस इकाई स्टोर की दृश्यक अपील को बढ़ाने के बारे में है, ताकि उत्पाद खरीद में ग्राहकों को लुभाया जा सके और उनमें रुचि उत्पन्न की जा सके।

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

विजुअल मर्चेडाइजिंग दिशानिर्देशों के अनुरूप - कंपनी के मानदंड, बाजारी रुझान और ब्रांड दिशानिर्देश

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC1.** उत्पादों और उसके विपणन के संबंध में उद्योग और कंपनी के रुझानों की पहचान करें
- PC2.** लक्षित ग्राहक आधार, श्रेणी-वार बिक्री पैटर्न, बाजार के रुझान की पहचान करें
- PC3.** प्रासंगिक और प्रभावी प्लॉट और थीम को डिजाइन करने के लिए उपलब्ध स्थान, प्रकाश व्यवस्था, सजावट की वस्तुओं और विजुअल मर्चेडाइजिंग एक्सेसरीज़ जैसे तत्वों की पहचान करें
- PC4.** लेआउट को एक साथ रखने में संभावित समस्याओं की पहचान करें और उन्हें हल करने के तरीकों पर काम करें
- PC5.** ऐसे प्रदर्श बनाएं जो आवश्यक रूप से दृश्य प्रभाव प्राप्त करें और जो कंपनी की दृश्य डिजाइन नीति के अनुरूप हों
- PC6.** सीढ़ियों, औजारों और उपकरणों का सुरक्षित रूप से उपयोग करने के लिए कंपनी की प्रक्रियाओं का पालन करें
- PC7.** प्रदर्श के केंद्र बिंदु की पहचान करने के लिए संक्षिप्त आकार का उपयोग करें

क्रॉस कैटेगरी मर्चेडाइजिंग और ऐड-ऑन बिक्री बढ़ाना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC8.** व्यापारिक श्रेणी के संबंध में मौसमी और पिछले बिक्री पैटर्न की पहचान करें
- PC9.** व्यापारिक विषयों और कार्यक्रमों की योजना बनाई जा सकने वाली संबंधित श्रेणियों की पहचान करें
- PC10.** फायदे और लाभ को श्रेणीबद्ध करने के लिए ग्राहक की जरूरतों का मिलान करें
- PC11.** प्रभावी योजनाओं को डिजाइन करने के लिए संबंधित श्रेणियों में क्रॉस सेलिंग के अवसरों की पहचान करें
- PC12.** प्रासंगिक ऑफ़र और व्यापारिक विषयों को डिज़ाइन और सत्यापित करें
- PC13.** प्रासंगिक ऑफ़र और मर्चेडाइजिंग थीम लागू करें
- PC14.** माल, ग्राफिक्स और संकेतों को दिशा-निर्देशों के अनुसार और उन तरीकों से रखें जो ग्राहकों का ध्यान और रुचि को आकर्षित करते हैं और जिससे ग्राहकों को उनकी आवश्यक जानकारी मिलती है
- PC15.** उपरोक्त प्रभावित करने वाली वस्तुओं के अनुसार विषयों और क्षेत्रों को लागू करें और उनका पालन करें ताकि स्टोर में वांछित श्रेणी के लिए अधिकतम रिटर्न मिल सके
- PC16.** प्रदर्शन के उद्देश्य और शैली के अनुकूल आकार, रंग और समूह का चयन करें
- PC17.** इस बात की जांच करें कि तैयार प्रदर्श स्वास्थ्य और सुरक्षा दिशानिर्देशों और कानूनी आवश्यकताओं को पूरा करता हो

थीम आधारित विजुअल मर्चेडाइजिंग योजनाओं के लिए उत्पाद ऑफ़र मैप करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC18.** व्यापारिक योजना में शामिल कार्यों और गतिविधियों की सूची बनाएं
- PC19.** विपणन विभाग द्वारा निर्धारित आवश्यकताओं के आधार पर दृश्य प्रदर्श तैयार करें
- PC20.** डिजाइनों को अंतिम रूप दें और विस्तृत फ्लोर प्लान बनाएं
- PC21.** जब और जहां जरूरत पड़े प्रदर्श को तैयार करें और नष्ट करें
- PC22.** व्यापारिक योजना को क्रियान्वित करने में शामिल संसाधनों का आकलन करें

कालिफिकेशन पैक

- PC23.** व्यापारिक योजना को क्रियान्वित करने के लिए आवश्यक संसाधनों की उपलब्धता सुनिश्चित करें
- PC24.** स्टोर पर मर्चेडाइजिंग प्लान/थीम लागू करने
- PC25.** व्यापारिक योजना का आकलन करें और उससे संबंधित टिप्पणियों को रिकॉर्ड करें
- PC26.** व्यापारिक योजनाओं/विषयों के प्रदर्शन को मापने
- PC27.** उद्देश्य और प्रदर्शन की शैली, माल की बिक्री सुविधाओं और संक्षिप्त आकार के तहत आवश्यक दृश्य प्रभाव के लिए माल को उचित रूप से एकत्रित करें

विशिष्ट उत्पाद श्रेणियों की बिक्री में सुधार पर ध्यान देना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC28.** स्टोर में अनिश्चित श्रेणियों, धीमी गति से चलने वाली श्रेणियों और लंबे समय से पड़े उत्पादों के बारे में जानकारी रखें
- PC29.** विशिष्ट स्टोर के लिए ऐसी श्रेणियों के प्रदर्शन को बेहतर बनाने के लिए नए व्यापारिक थीम और प्लॉट बनाएं
- PC30.** सभी संबंधित हितधारकों के साथ व्यापारिक विषयों और प्लॉट को सत्यापित करें
- PC31.** अनुमोदित व्यापारिक विषयों और उपायों को लागू करें
- PC32.** कार्यान्वयन के बाद व्यापारिक विषयों और उपायों के प्रदर्शन का मूल्यांकन करें
- PC33.** योजनाओं, ऊंचाई और रेखाचित्रों से स्वास्थ्य और सुरक्षा व्यवस्था की सही पहचान करें

ज्ञान और समझ (केयू)

नौकरी पर व्यक्ति को यह जानने और समझने की जरूरत है:

- KU1.** कंपनी द्वारा पालन किए जाने वाले प्रासंगिक कानून, मानक, नीतियां और प्रक्रियाएं
- KU2.** ब्रांड द्वारा पालन किए जाने वाले प्रासंगिक कानून, मानक, नीतियां और प्रक्रियाएं
- KU3.** मर्चेडाइजिंग थीम और प्लॉट में इस्तेमाल होने वाले विभिन्न प्रॉप्स
- KU4.** खरीद के लिए विक्रेता और आपूर्तिकर्ता विवरण और उनके नियम एवं शर्तें
- KU5.** लेआउट के लिए आवश्यक स्वास्थ्य, सुरक्षा और रक्षा व्यवस्था की पहचान कैसे करें
- KU6.** प्रभावी विजुअल डिजाइन अभ्यास में लेआउट डिजाइन क्या है और इसका हिस्सा क्या है
- KU7.** ड्राइंग कन्वेंशनों और मानकों सहित लेआउट डिजाइन की तकनीकें
- KU8.** लेआउट की समस्या होने पर कौन निर्णय ले सकता है
- KU9.** लेआउट को एक साथ रखने के लिए आपको किन गतिविधियों और संसाधनों की आवश्यकता है, यह कैसे पता करें
- KU10.** डिस्प्ले के भीतर फोकल पॉइंट कैसे बनाएं और उसे कैसे उपयोग करें
- KU11.** स्टोर के अंदर उपयोग के लिए मर्चेडाइजिंग डिस्प्ले को एक साथ कैसे रखा जाए
- KU12.** डिस्प्ले से आवश्यक विजुअल इफेक्ट्स बनाने के लिए आयाम, आकार, रंग, बनावट और प्रकाश व्यवस्था को कैसे चुनें और संयोजित करें
- KU13.** विभिन्न प्रकार के माल और प्रॉप्स कैसे प्रदर्शित करें
- KU14.** उपयुक्त प्रकार के समूहन माल का चयन कैसे करें
- KU15.** वातावरण बनाने के लिए विभिन्न प्रकार, दिशाओं और प्रकाश के स्तरों का उपयोग कैसे करें
- KU16.** डिस्प्ले ऐड-ऑन बिक्री कैसे प्राप्त कर सकता है और यह क्यों महत्वपूर्ण है
- KU17.** रचनात्मक डिस्प्ले स्थापित करने और रुझानों से अवगत होने की अपेक्षा क्यों की जाती है
- KU18.** मर्चेडाइज प्रदर्शित करने के लिए विभिन्न दृष्टिकोण और सर्वोत्तम दृष्टिकोण कैसे चुनें
- KU19.** प्रॉप्स, प्रोटोटाइप, ट्रेसिंग और फिक्स्चर कैसे विजुअल इफेक्ट्स उत्पन्न करते हैं
- KU20.** डिस्प्ले में उपयोग किए जाने वाले माल की बिक्री विशेषताओं की पहचान कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

- KU21.** कानूनी आवश्यकताएं जो मूल्य निर्धारण और टिकटिंग पर लागू होती हैं
- KU22.** अलग-अलग प्रकार के उत्पादों को प्रदर्शित करने के लिए अलग-अलग तरीकों की आवश्यकता क्यों होती है, और ये दृष्टिकोण क्या हैं
- KU23.** विभिन्न प्रकार के व्यापार के लिए उपयोग की जाने वाली ड्रेसिंग तकनीक
- KU24.** शेल्फ स्पेस संबंधी व्यावसायिक लाभप्रदता मापदंड
- KU25.** श्रेणी बिक्री मानदंड
- KU26.** उपभोक्ता व्यवहार
- KU27.** मर्चेडाइजिंग थीम्स और प्लॉट की योजनाबद्ध प्रस्तुतियां
- KU28.** बेचे जा रहे उत्पादों की विभिन्न श्रेणियों पर मौसमी का प्रभाव
- KU29.** किसी विशेष श्रेणी के लिए ग्राहकों के व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक
- KU30.** विभिन्न श्रेणियों के लिए स्टोर बिक्री डेटा

सामान्य कौशल (GS)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को यह जानने की आवश्यकता है कि:

- GS1.** आयोजित किए जा रहे इवेंट्स पर डेटा शीट को कैसे पूरा करें
- GS2.** संबंधित हितधारकों द्वारा अपेक्षित सटीक रिपोर्ट कैसे तैयार करें
- GS3.** मुख्य कार्यालय/उद्योग/ब्रांड मालिकों/स्टोर से प्राप्त प्रासंगिक दस्तावेजों को कैसे पढ़ें और समझें?
- GS4.** स्टोर प्रदर्शन के लिए महत्वपूर्ण दस्तावेजों को कैसे पढ़ें और समझें
- GS5.** महत्वपूर्ण नौकरी से संबंधित रिपोर्ट को कैसे पढ़ें और उसकी व्याख्या कैसे करें
- GS6.** स्टोर सदस्यों और ग्राहकों को मर्चेडाइजिंग थीम्स एवं प्लॉट्स की व्याख्या कैसे करें
- GS7.** कार्यान्वित योजना के संबंध में ग्राहकों के प्रश्नों को कैसे समझें
- GS8.** उपयुक्त संचार कौशल का उपयोग करके प्रश्नों का उत्तर कैसे दें
- GS9.** योजनाओं/स्कीम्स को कैसे स्वीकार करें और उन पर फीडबैक कैसे दें
- GS10.** आवश्यकताओं के अनुसार विक्रेताओं के साथ संवाद कैसे करें
- GS11.** कार्य संबंधित क्षेत्र से संबंधित निर्णय कैसे लें
- GS12.** मर्चेडाइजिंग थीम्स एवं प्लॉट्स की के सुचारू कार्यान्वयन को सुनिश्चित करने के लिए सभी आवश्यक कार्यों की योजना कैसे बनाएं और उनका आयोजन कैसे करें
- GS13.** ग्राहक अनुभव को बढ़ाने के लिए पूरी तरह से कार्यान्वयन कैसे सुनिश्चित करें
- GS14.** योजना/स्कीम्स में सभी संभव प्रक्रिया गड़बड़ियों को कैसे दूर किया जाए?
- GS15.** समस्याओं का अनुमान कैसे लगाएं और जहां संभव हो उनसे बचने के लिए कैसे कार्य करें
- GS16.** मर्चेडाइजिंग योजनाओं के कार्यान्वयन के दौरान संसाधनों के सोर्सिंग और आवंटन से संबंधित समस्याओं का समाधान कैसे करें
- GS17.** देरी के समाधान के लिए तत्काल या अस्थायी समाधानों की पहचान कैसे करें
- GS18.** ग्राहक खरीद व्यवहार की पहचान कैसे करें और उसके अनुसार व्यापारिक स्कीम्स की योजना कैसे बनाएं
- GS19.** भविष्य की व्यापारिक घटनाओं की योजना बनाने में सक्षम होने के लिए रिपोर्ट में एकत्र किए गए डेटा का विश्लेषण कैसे करें
- GS20.** विचार और क्रिया के लिए गाइड के रूप में अवलोकन, अनुभव, तर्क या संचार से एकत्रित जानकारी को कैसे लागू करें, उसका विश्लेषण कैसे करें और उसका मूल्यांकन कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

मूल्यांकन मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
<i>विजुअल मर्चेडाइजिंग दिशानिर्देशों के अनुरूप - कंपनी के मानदंड, बाजारी रुझान और ब्रांड दिशानिर्देश</i>	11	11	-	-
PC1. उत्पादों और उसके विपणन के संबंध में उद्योग और कंपनी के रुझानों की पहचान करें	1.5	1.5	-	-
PC2. लक्षित ग्राहक आधार, श्रेणी-वार बिक्री पैटर्न, बाजार के रुझान की पहचान करें	1.5	1.5	-	-
PC3. प्रासंगिक और प्रभावी प्लॉट और थीम को डिजाइन करने के लिए उपलब्ध स्थान, प्रकाश व्यवस्था, सजावट की वस्तुओं और विजुअल मर्चेडाइजिंग एक्सेसरीज़ जैसे तत्वों की पहचान करें	1.5	1.5	-	-
PC4. लेआउट को एक साथ रखने में संभावित समस्याओं की पहचान करें और उन्हें हल करने के तरीकों पर काम करें	2	2	-	-
PC5. ऐसे प्रदर्श बनाएं जो आवश्यक रूप से दृश्य प्रभाव प्राप्त करें और जो कंपनी की दृश्य डिजाइन नीति के अनुरूप हों	1.5	1.5	-	-
PC6. सीढ़ियों, औजारों और उपकरणों का सुरक्षित रूप से उपयोग करने के लिए कंपनी की प्रक्रियाओं का पालन करें	1.5	1.5	-	-
PC7. प्रदर्श के केंद्र बिंदु की पहचान करने के लिए संक्षिप्त आकार का उपयोग करें	1.5	1.5	-	-
<i>क्रॉस कैटेगरी मर्चेडाइजिंग और ऐड-ऑन बिक्री बढ़ाना</i>	15	15	-	-
PC8. व्यापारिक श्रेणी के संबंध में मौसमी और पिछले बिक्री पैटर्न की पहचान करें	1.5	1.5	-	-
PC9. व्यापारिक विषयों और कार्यक्रमों की योजना बनाई जा सकने वाली संबंधित श्रेणियों की पहचान करें	1.5	1.5	-	-
PC10. फायदे और लाभ को श्रेणीबद्ध करने के लिए ग्राहक की जरूरतों का मिलान करें	1.5	1.5	-	-
PC11. प्रभावी योजनाओं को डिजाइन करने के लिए संबंधित श्रेणियों में क्रॉस सेलिंग के अवसरों की पहचान करें	1.5	1.5	-	-
PC12. प्रासंगिक ऑफ़र और व्यापारिक विषयों को डिज़ाइन और सत्यापित करें	1.5	1.5	-	-

कालिफिकेशन पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
PC13. प्रासंगिक ऑफ़र और मर्चेंडाइजिंग थीम लागू करें	1.5	1.5	-	-
PC14. माल, ग्राफिक्स और संकेतों को दिशा-निर्देशों के अनुसार और उन तरीकों से रखें जो ग्राहकों का ध्यान और रुचि को आकर्षित करते हैं और जिससे ग्राहकों को उनकी आवश्यक जानकारी मिलती है	1.5	1.5	-	-
PC15. उपरोक्त प्रभावित करने वाली वस्तुओं के अनुसार विषयों और क्षेत्रों को लागू करें और उनका पालन करें ताकि स्टोर में वांछित श्रेणी के लिए अधिकतम रिटर्न मिल सके	1.5	1.5	-	-
PC16. प्रदर्शन के उद्देश्य और शैली के अनुकूल आकार, रंग और समूह का चयन करें	1.5	1.5	-	-
PC17. इस बात की जांच करें कि तैयार प्रदर्श स्वास्थ्य और सुरक्षा दिशानिर्देशों और कानूनी आवश्यकताओं को पूरा करता हो	1.5	1.5	-	-
<i>थीम आधारित विजुअल मर्चेंडाइजिंग योजनाओं के लिए उत्पाद ऑफ़र मैप करना</i>	15	15	-	-
PC18. व्यापारिक योजना में शामिल कार्यों और गतिविधियों की सूची बनाएं	1.5	1.5	-	-
PC19. विपणन विभाग द्वारा निर्धारित आवश्यकताओं के आधार पर दृश्य प्रदर्श तैयार करें	1.5	1.5	-	-
PC20. डिजाइनों को अंतिम रूप दें और विस्तृत फ्लोर प्लान बनाएं	1.5	1.5	-	-
PC21. जब और जहां जरूरत पड़े प्रदर्श को तैयार करें और नष्ट करें	1.5	1.5	-	-
PC22. व्यापारिक योजना को क्रियान्वित करने में शामिल संसाधनों का आकलन करें	1.5	1.5	-	-
PC23. व्यापारिक योजना को क्रियान्वित करने के लिए आवश्यक संसाधनों की उपलब्धता सुनिश्चित करें	1.5	1.5	-	-
PC24. स्टोर पर मर्चेंडाइजिंग प्लान/थीम लागू करने	1.5	1.5	-	-
PC25. व्यापारिक योजना का आकलन करें और उससे संबंधित टिप्पणियों को रिकॉर्ड करें	1.5	1.5	-	-
PC26. व्यापारिक योजनाओं/विषयों के प्रदर्शन को मापने	1.5	1.5	-	-

कालिफिकेशन पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
PC27. उद्देश्य और प्रदर्शन की शैली, माल की बिक्री सुविधाओं और संक्षिप्त आकार के तहत आवश्यक दृश्य प्रभाव के लिए माल को उचित रूप से एकत्रित करें	1.5	1.5	-	-
<i>विशिष्ट उत्पाद श्रेणियों की बिक्री में सुधार पर ध्यान देना</i>	9	9	-	-
PC28. स्टोर में अनिश्चित श्रेणियों, धीमी गति से चलने वाली श्रेणियों और लंबे समय से पड़े उत्पादों के बारे में जानकारी रखें	1.5	1.5	-	-
PC29. विशिष्ट स्टोर के लिए ऐसी श्रेणियों के प्रदर्शन को बेहतर बनाने के लिए नए व्यापारिक थीम और प्लॉट बनाएं	1.5	1.5	-	-
PC30. सभी संबंधित हितधारकों के साथ व्यापारिक विषयों और प्लॉट को सत्यापित करें	1.5	1.5	-	-
PC31. अनुमोदित व्यापारिक विषयों और उपायों को लागू करें	1.5	1.5	-	-
PC32. कार्यान्वयन के बाद व्यापारिक विषयों और उपायों के प्रदर्शन का मूल्यांकन करें	1.5	1.5	-	-
PC33. योजनाओं, ऊंचाई और रेखाचित्रों से स्वास्थ्य और सुरक्षा व्यवस्था की सही पहचान करें	1.5	1.5	-	-
एनओएस कुल	50	50	-	-

कालिफिकेशन पैक

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) मापदंड

एनओएस कोड	RAS/N0401
एनओएस नाम	स्टोर के फायदे के लिए आकर्षक विजुअल डिस्प्ले को लागू कर स्टोर की दृश्यता बढ़ाएं
क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा
पेशा	विपणन
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	NA
संस्करण	1.0
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	27/05/2026
एनएसक्यूसी क्लियरेंस तारीख	27/05/2021

कालिफिकेशन पैक

RAS/N0402: थीम और प्लॉट को क्रियान्वित करते समय नीतियों, व्यापारिक मानदंडों और वैधानिक नियमों का पालन करें

विवरण

यह ओएस इकाई विभिन्न ब्रांडों, स्टोर और उद्योग द्वारा निर्धारित सभी व्यापारिक और वैधानिक दिशानिर्देशों का पालन करने के बारे में है।

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

विशिष्ट मर्चेडाइजिंग थीम्स एवं प्लॉट्स के लिए सभी स्टोर नीतियों, विक्रेता दिशानिर्देशों और वैधानिक नियमों का अनुपालन सुनिश्चित करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC1.** स्टोर नीतियों और बजट को पहचानें और उनका पालन करें
- PC2.** विजुअल मर्चेडाइजिंग के संबंध में वैधानिक दिशानिर्देशों की पहचान और उनका पालन करें
- PC3.** विजुअल मर्चेडाइजिंग के संबंध में विक्रेता दिशानिर्देशों का वर्णन करें
- PC4.** विजुअल मर्चेडाइजिंग के संबंध में श्रेणी और ब्रांड मानदंडों का वर्णन करें
- PC5.** प्रासंगिक निर्णय लेने वालों के साथ माल की उपयुक्तता और उपलब्धता की जांच करें
- PC6.** मर्चेडाइजिंग तत्वों की आपूर्ति के लिए यथार्थवादी व्यवस्था और समय-सारिणी के संबंध में निर्णयकर्ताओं के साथ समझौता करने
- PC7.** यदि आपकी समय-सीमा और लागत सीमा के भीतर माल उपलब्ध नहीं है तो तत्काल अन्य व्यवस्थाएं करें

ज्ञान और समझ (केयू)

नौकरी पर व्यक्ति को यह जानने और समझने की जरूरत है:

- KU1.** कंपनी और ब्रांड द्वारा पालन किए जाने वाले प्रासंगिक कानून, मानक, नीतियां और प्रक्रियाएं
- KU2.** सेवा अनुरोध प्रक्रियाएं, उपकरण और तकनीकें
- KU3.** डिस्ले आवश्यकताओं के साथ चयनित व्यापारिक वस्तुओं की तुलना कैसे करें
- KU4.** कैसे जांचें कि माल उपलब्ध है या नहीं
- KU5.** माल की डिलीवरी की व्यवस्था कैसे करें
- KU6.** डिस्ले के विभिन्न उद्देश्य और विजुअल मर्चेडाइजिंग में उनका उपयोग
- KU7.** विभिन्न प्रकार के माल प्रदर्शित करने में उपयोग होने वाले विभिन्न दृष्टिकोण
- KU8.** निर्णयकर्ता जिनके साथ आपको अपने व्यापारिक विकल्पों से सहमत होने की आवश्यकता है
- KU9.** लोग जो आपको प्रदर्शन के लिए आवश्यक माल की आपूर्ति कर सकते हैं
- KU10.** श्रेणी बिक्री मानदंड
- KU11.** ब्रांड नीतियां, वैधानिक नियम

सामान्य कौशल (GS)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को यह जानने की आवश्यकता है कि:

- GS1.** आयोजित किए जा रहे इवेंट्स पर डेटा शीट को कैसे पूरा करें

कालिफिकेशन पैक

- GS2.** संबंधित हितधारकों द्वारा अपेक्षित सटीक रिपोर्ट कैसे तैयार करें
- GS3.** मुख्य कार्यालय/उद्योग/ब्रांड मालिकों/स्टोर से प्राप्त प्रासंगिक दस्तावेजों को कैसे पढ़ें और समझें?
- GS4.** दिशानिर्देशों और मानदंडों से संबंधित नोटिसों और परिपत्रों को कैसे पढ़ें और उनकी व्याख्या कैसे करें
- GS5.** टीम के सदस्यों और ग्राहकों को दिशा-निर्देशों और निर्देशों की व्याख्या कैसे करें
- GS6.** प्रासंगिक हितधारकों द्वारा आवंटित कार्य कैसे पूरा करें
- GS7.** योजनाओं/स्कीम्स को कैसे स्वीकार करें और उन पर फीडबैक कैसे दें
- GS8.** आवश्यकताओं के अनुसार विक्रेताओं के साथ संवाद कैसे करें
- GS9.** कार्य संबंधित क्षेत्र से संबंधित निर्णय कैसे लें
- GS10.** मर्चेडाइजिंग थीम्स एवं प्लॉट्स के कार्यान्वयन की योजना कैसे बनाएं और उनकी व्यवस्था कैसे करें
- GS11.** ग्राहक अनुभव को बढ़ाने के लिए पूरी तरह से कार्यान्वयन कैसे सुनिश्चित करें
- GS12.** योजना/स्कीम्स में सभी संभव प्रक्रिया गड़बड़ियों को कैसे दूर किया जाए?
- GS13.** समस्याओं का अनुमान कैसे लगाएं और जहां संभव हो उनसे बचने के लिए कैसे कार्य करें
- GS14.** मर्चेडाइजिंग योजनाओं के कार्यान्वयन के दौरान संसाधनों के सोर्सिंग और आवंटन से संबंधित समस्याओं का समाधान कैसे करें
- GS15.** ग्राहक खरीद व्यवहार की पहचान कैसे करें और विशिष्ट उत्पाद श्रेणी के लिए व्यापारिक योजनाओं की योजना कैसे बनाएं
- GS16.** भविष्य की व्यापारिक घटनाओं की योजना बनाने में सक्षम होने के लिए रिपोर्ट में एकत्र किए गए डेटा का विश्लेषण कैसे करें
- GS17.** विचार और क्रिया के लिए गाइड के रूप में अवलोकन, अनुभव, तर्क या संचार से एकत्रित जानकारी को कैसे लागू करें, उसका विश्लेषण कैसे करें और उसका मूल्यांकन कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

मूल्यांकन मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
<i>विशिष्ट मर्चेडाइजिंग थीम्स एवं प्लॉट्स के लिए सभी स्टोर नीतियों, विक्रेता दिशानिर्देशों और वैधानिक नियमों का अनुपालन सुनिश्चित करना</i>	50	50	-	-
PC1. स्टोर नीतियों और बजट को पहचानें और उनका पालन करें	8	8	-	-
PC2. विजुअल मर्चेडाइजिंग के संबंध में वैधानिक दिशानिर्देशों की पहचान और उनका पालन करें	8	8	-	-
PC3. विजुअल मर्चेडाइजिंग के संबंध में विक्रेता दिशानिर्देशों का वर्णन करें	8	8	-	-
PC4. विजुअल मर्चेडाइजिंग के संबंध में श्रेणी और ब्रांड मानदंडों का वर्णन करें	8	8	-	-
PC5. प्रासंगिक निर्णय लेने वालों के साथ माल की उपयुक्तता और उपलब्धता की जांच करें	6	6	-	-
PC6. मर्चेडाइजिंग तत्वों की आपूर्ति के लिए यथार्थवादी व्यवस्था और समय-सारिणी के संबंध में निर्णयकर्ताओं के साथ समझौता करने	6	6	-	-
PC7. यदि आपकी समय-सीमा और लागत सीमा के भीतर माल उपलब्ध नहीं है तो तत्काल अन्य व्यवस्थाएं करें	6	6	-	-
एनओएस कुल	50	50	-	-

क्वालिफिकेशन पैक

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) मापदंड

एनओएस कोड	RAS/N0402
एनओएस नाम	थीम और प्लॉट को क्रियान्वित करते समय नीतियों, व्यापारिक मानदंडों और वैधानिक नियमों का पालन करें
क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा
पेशा	विपणन
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	NA
संस्करण	1.0
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	27/05/2026
एनएसक्यूसी क्लियरेंस तारीख	27/05/2021

कालिफिकेशन पैक

RAS/N0403: प्रचार और घटनाओं के दृश्य प्रभाव को ट्रैक करने के लिए डेटा को एकत्र और विश्लेषण करें

विवरण

यह ओएस इकाई प्रचार और इवेंट्स के प्रभाव को एकत्रित करने, उसका विश्लेषण करने और उसकी रिपोर्ट करने के बारे में है।

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

स्टॉक की स्थिति पर प्रचार और इवेंट्स के प्रभाव की पहचान करने और उसकी रिपोर्ट करने के लिए स्टोर ऑडिट आयोजित करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC1.** प्रधान कार्यालय/ब्रांडों/स्टोर द्वारा आयोजित सभी प्रचारों और कार्यक्रमों के दृश्य प्रभाव का पता लगाएं
- PC2.** प्रचारों और कार्यक्रमों के प्रभाव का आकलन करने के लिए महसूस और रिकॉर्ड किए जाने वाले मापदंडों की पहचान करें
- PC3.** पिछले डेटा रुझानों के साथ मौजूदा डेटा रुझानों की तुलना करें
- PC4.** डिस्प्ले और लेआउट के प्रभाव का आकलन करने के लिए उपयुक्त मानकों पर सहमत हों
- PC5.** प्रदर्श के उद्देश्य और ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं के संदर्भ में उचित निष्कर्ष निकालें
- PC6.** स्टोर पर विजुअल मर्चेन्डाइजिंग के तरीके में सुधार की पहचान करें
- PC7.** निष्कर्षों और सिफारिशों की निर्णयकर्ताओं को स्पष्ट रूप से रिपोर्ट करें
- PC8.** प्रदर्श और लेआउट के प्रभाव की समीक्षा करते समय जानकारी का निष्पक्ष मूल्यांकन करें

डिस्प्ले तत्वों का ऑडिट करना और विजुअल डिस्प्ले पर उनके प्रभाव का मूल्यांकन करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC9.** इस बात को जांचें कि प्रदर्श के सभी हिस्से प्रदर्श के उद्देश्य के लिए उपयुक्त हैं और आवश्यकताओं को पूरा करते हैं
- PC10.** जांचें कि प्रदर्श आसान पहुंच के साथ ही सुरक्षा और सिक्योरिटी की आवश्यकताओं को पूरा करता है
- PC11.** प्रदर्श के लिए सुरक्षा और सुरक्षा खतरों की पहचान करें और जोखिमों को कम करने के उपयुक्त तरीके चुनें
- PC12.** दृश्य प्रभाव को प्राप्त करने और प्रदर्शन को सुरक्षित और सुनिश्चित बनाने के लिए आवश्यक अधिकार के दायरे में कोई भी समायोजन तत्काल करें
- PC13.** प्रदर्श के दृश्य प्रभाव की ग्राहकों के नजरिए से नियमित रूप से जांच करें
- PC14.** जिम्मेदारी के दायरे से बाहर किसी भी समस्या और जोखिम की सूचना तत्काल सही व्यक्ति को दें
- PC15.** प्रदर्श और स्थित के प्रति ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं के बारे में निर्णय लेने की अनुमति देने के लिए पर्याप्त जानकारी एकत्र करें
- PC16.** ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं के बारे में जानकारी की सही व्याख्या करें

ज्ञान और समझ (केयू)

नौकरी पर व्यक्ति को यह जानने और समझने की जरूरत है:

- KU1.** स्टोर में विभिन्न उत्पाद श्रेणियों के स्टॉक की आवाजाही
- KU2.** विभिन्न श्रेणियों में एक्स्पायर होने वाले स्टॉक
- KU3.** कंपनी के विजुअल डिजाइन और बिक्री नीति

कालिफिकेशन पैक

- KU4.** डिस्ले और लेआउट के लिए ग्राहक प्रतिक्रियाओं के बारे में जानकारी की व्याख्या करने के संबंध में वैधता और विश्वसनीयता का अर्थ
- KU5.** डिस्ले और लेआउट के लिए सहमत मानकों के खिलाफ ग्राहक प्रतिक्रियाओं के साक्ष्य के बारे में निष्पक्ष रूप से निर्णय कैसे करें
- KU6.** डिस्ले या लेआउट के उद्देश्य और ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं को ध्यान में रखते हुए, डिस्ले और लेआउट के प्रभाव के बारे में उचित निष्कर्ष कैसे निकालें
- KU7.** स्टोर में विजुअल मर्चेडाइजिंग के तरीके में किए जाने वाले सुधारों को कैसे पहचाना जाए
- KU8.** निर्णयकर्ताओं को निष्कर्ष और सिफारिशें स्पष्ट रूप से कैसे प्रस्तुत करें
- KU9.** डिस्ले के विजुअल इफेक्ट्स का मूल्यांकन कैसे करें
- KU10.** डिस्ले के लिए आवश्यक विजुअल इफेक्ट्स को प्राप्त करने के लिए प्रकाश, रंग, बनावट, आकार और आयाम को कैसे संयोजित करें
- KU11.** विभिन्न प्रकार के माल के लिए डिस्ले का उपयोग करने के अलग-अलग दृष्टिकोण
- KU12.** विभिन्न प्रकार के माल के लिए ट्रेसिंग तकनीक
- KU13.** व्यक्ति को डिस्ले में बदलाव करने का कितना अधिकार है
- KU14.** डिस्ले के संबंध में ग्राहक प्रतिक्रियाओं के बारे में जानकारी एकत्र करने के लिए कंपनी की प्रक्रियाएं और आवश्यकताएं
- KU15.** विपणन मूल बातें
- KU16.** उपभोक्ता व्यवहार
- KU17.** बाजारी रुझान
- KU18.** प्रासंगिक विषयों और अतीत में क्रियान्वित योजनाओं के बारे में जानकारी
- KU19.** प्रतियोगिता/उद्योग द्वारा प्रासंगिक थीम्स और योजनाओं के बारे में जानकारी
- KU20.** प्रचार डेटा का विश्लेषण करने के विभिन्न तरीके
- KU21.** प्रचार रणनीतियों

सामान्य कौशल (GS)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को यह जानने की आवश्यकता है कि:

- GS1.** रिपोर्ट का दस्तावेजीकरण कैसे करें
- GS2.** एकत्रित प्रचार डेटा को कैसे पढ़ें
- GS3.** स्टोर टीम को प्रचार/इवेंट डेटा एकत्र करने का महत्व कैसे समझाएं
- GS4.** प्रासंगिक हितधारकों को प्रचार/इवेंट्स की प्रभावकारिता के बारे में कैसे बताएं
- GS5.** प्रचार/इवेंट्स के आयोजकों को प्रचार के बारे में फीडबैक कैसे दें
- GS6.** नौकरी भूमिका की जिम्मेदारियों के संबंध में उचित निर्णय कैसे लें
- GS7.** एकत्र किए गए प्रचार/फीडबैक डेटा की योजना कैसे बनाएं और उसकी व्यवस्था कैसे करें
- GS8.** डेटा विश्लेषण में ग्राहक फीडबैक को कैसे शामिल करें
- GS9.** समस्या के बारे में कैसे सोचें, संभावित समाधान का मूल्यांकन कैसे करें और इष्टतम/सर्वोत्तम संभव समाधान कैसे सुझाएं।

कालिफिकेशन पैक

- GS10.** विशिष्ट डेटा बिंदुओं पर पहुंचने के लिए मौजूदा डेटा का उपयोग कैसे करें
- GS11.** व्यवसाय के लिए आवश्यक रिपोर्ट तैयार करने के लिए मौजूदा डेटा बिंदुओं का उपयोग कैसे करें
- GS12.** विचार और क्रिया की मार्गदर्शिका के रूप में अवलोकन, अनुभव, तर्क या संचार से एकत्रित जानकारी को कैसे लागू करें, उसका विश्लेषण और मूल्यांकन कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

मूल्यांकन मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
<i>स्टॉक की स्थिति पर प्रचार और इवेंट्स के प्रभाव की पहचान करने और उसकी रिपोर्ट करने के लिए स्टोर ऑडिट आयोजित करना</i>	25.2	25.2	-	-
PC1. प्रधान कार्यालय/ब्रांडों/स्टोर द्वारा आयोजित सभी प्रचारों और कार्यक्रमों के दृश्य प्रभाव का पता लगाएं	3	3	-	-
PC2. प्रचारों और कार्यक्रमों के प्रभाव का आकलन करने के लिए महसूस और रिकॉर्ड किए जाने वाले मापदंडों की पहचान करें	3.3	3.3	-	-
PC3. पिछले डेटा रुझानों के साथ मौजूदा डेटा रुझानों की तुलना करें	3.3	3.3	-	-
PC4. डिस्प्ले और लेआउट के प्रभाव का आकलन करने के लिए उपयुक्त मानकों पर सहमत हों	3.3	3.3	-	-
PC5. प्रदर्श के उद्देश्य और ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं के संदर्भ में उचित निष्कर्ष निकालें	3.3	3.3	-	-
PC6. स्टोर पर विजुअल मर्चेडाइजिंग के तरीके में सुधार की पहचान करें	3	3	-	-
PC7. निष्कर्षों और सिफारिशों की निर्णयकर्ताओं को स्पष्ट रूप से रिपोर्ट करें	3	3	-	-
PC8. प्रदर्श और लेआउट के प्रभाव की समीक्षा करते समय जानकारी का निष्पक्ष मूल्यांकन करें	3	3	-	-
<i>डिस्प्ले तत्वों का ऑडिट करना और विजुअल डिस्प्ले पर उनके प्रभाव का मूल्यांकन करना</i>	24.8	24.8	-	-
PC9. इस बात को जांचें कि प्रदर्श के सभी हिस्से प्रदर्श के उद्देश्य के लिए उपयुक्त हैं और आवश्यकताओं को पूरा करते हैं	3	3	-	-
PC10. जांचें कि प्रदर्श आसान पहुंच के साथ ही सुरक्षा और सिक्योरिटी की आवश्यकताओं को पूरा करता है	3	3	-	-
PC11. प्रदर्श के लिए सुरक्षा और सुरक्षा खतरों की पहचान करें और जोखिमों को कम करने के उपयुक्त तरीके चुनें	3	3	-	-

कालिफिकेशन पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
PC12. दृश्य प्रभाव को प्राप्त करने और प्रदर्शन को सुरक्षित और सुनिश्चित बनाने के लिए आवश्यक अधिकार के दायरे में कोई भी समायोजन तत्काल करें	3	3	-	-
PC13. प्रदर्श के दृश्य प्रभाव की ग्राहकों के नजरिए से नियमित रूप से जांच करें	3	3	-	-
PC14. जिम्मेदारी के दायरे से बाहर किसी भी समस्या और जोखिम की सूचना तत्काल सही व्यक्ति को दें	3.3	3.3	-	-
PC15. प्रदर्श और स्थित के प्रति ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं के बारे में निर्णय लेने की अनुमति देने के लिए पर्याप्त जानकारी एकत्र करें	3.2	3.2	-	-
PC16. ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं के बारे में जानकारी की सही व्याख्या करें	3.3	3.3	-	-
एनओएस कुल	50	50	-	-

कालिफिकेशन पैक

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) मापदंड

एनओएस कोड	RAS/N0403
एनओएस नाम	प्रचार और घटनाओं के दृश्य प्रभाव को ट्रैक करने के लिए डेटा को एकत्र और विश्लेषण करें
क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा
पेशा	विपणन
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	NA
संस्करण	1.0
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	27/05/2026
एनएसक्यूसी क्लियरेंस तारीख	27/05/2021

कालिफिकेशन पैक

RAS/N0404: ब्रांड और स्टोर दिशानिर्देशों के अनुसार स्टोर में विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों को बनाए रखें

विवरण

यह ओएस इकाई ब्रांड और स्टोर दिशानिर्देशों के अनुसार स्टोर डिस्प्ले/फिक्स्चर को सेट करने, बनाए रखने और मौजूदा डिस्प्ले/फिक्स्चर को रीफ्रेश करने के बारे में है।

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

कंपनी, स्टोर और ब्रांड दिशानिर्देशों के अनुरूप मौजूदा डिस्प्ले, फिक्स्चर और अन्य विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों का रखरखाव और उसे रीफ्रेश करना सुनिश्चित करें

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC1.** मौजूदा थीम के टूल्स, डिस्प्ले, फिक्स्चर और प्रॉप्स के रखरखाव को सुनिश्चित करने के लिए चेक और बैलेंस लागू करें
- PC2.** क्षतिग्रस्त सजावट, प्रदर्श, जोड़ने वाली वस्तुएं और टूल्स के मामले में नए सजावट के लिए व्यवस्थित करें
- PC3.** सभी स्टोर में डिस्प्ले की एकरूपता स्थापित करें
- PC4.** सभी स्टोर में डिस्प्ले की एकरूपता स्थापित करें
- PC5.** जिन कर्मचारियों को आवश्यकता है, उन्हें कीमत की सटीक, अप-टू-डेट जानकारी दें।
- PC6.** नियमित रूप से मूल्य अंकन की जांच करें और मूल्य निर्धारण संबंधी किसी भी समस्या का तुरंत समाधान करें
- PC7.** सुनिश्चित करें कि स्टॉक पुनःपूर्ति योजनाएं अद्यतन और यथार्थवादी हैं
- PC8.** पुराने या खराब होते स्टॉक से कंपनी की नीति और किसी भी प्रासंगिक कानूनों के अनुरूप निपटें
- PC9.** स्टॉक को व्यवस्थित और प्रस्तुत करने के तरीके में संभावित सुधारों का पता लगाने में कर्मचारियों को शामिल करें
- PC10.** स्टॉक को व्यवस्थित और प्रस्तुत करने के तरीके में सुधार करने के लिए, जहां आवश्यक हो, सही व्यक्ति से अनुमति प्राप्त करें
- PC11.** आप स्टॉक को पुनर्गठित करते समय ग्राहक सद्भावना और कर्मचारियों का मनोबल बनाए रखते हैं, इस बात को सुनिश्चित करें
- PC12.** सभी सुरक्षा उपायों का अनुपालन सुनिश्चित करें

ज्ञान और समझ (केयू)

नौकरी पर व्यक्ति को यह जानने और समझने की जरूरत है:

- KU1.** विजुअल मर्चेडाइजिंग के तत्व जैसे प्रॉप्स, फिक्स्चर आदि।
- KU2.** विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों के संबंध में ब्रांड मानदंड
- KU3.** विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों के संबंध में संगठनात्मक मानदंड
- KU4.** विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों के संबंध में वैधानिक मानदंड
- KU5.** विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों को बदलने/संशोधित/अपडेट करने की प्रक्रिया
- KU6.** कीमतों के बारे में जानकारी कैसे एकत्र और रिकॉर्ड करें
- KU7.** स्टॉक रोटेशन और डिस्प्ले पर माल की गुणवत्ता की जांच कैसे करें
- KU8.** उस स्टॉक का क्या हो सकता है जिसे सही तरीके से स्टोर नहीं किया गया है या आवश्यकतानुसार नवीनीकृत नहीं किया गया है
- KU9.** स्टॉक को कैसे फिर से भरें और रोटेट करें, और घटिया माल से कैसे निपटें

कालिफिकेशन पैक

- KU10.** मूल्य निर्धारण और मूल्य अंकन की जांच कैसे करें, गलतियों को कैसे सुधारें और कीमतों में बदलाव कैसे करें
- KU11.** मूल्य परिवर्तनों को सटीक रूप से रिकॉर्ड करना क्यों महत्वपूर्ण है
- KU12.** ब्रांड नीतियां, वैधानिक नियम
- KU13.** विजुअल मर्चेन्डाइजिंग तत्वों को कैसे बनाए रखें
- KU14.** मौजूदा थीम्स के टूल, डिस्प्ले, फिक्स्चर और प्रॉप्स को बनाए रखने के लिए सबसे अधिक इस्तेमाल की जाने वाली प्रक्रियाएं

सामान्य कौशल (GS)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को यह जानने की आवश्यकता है कि:

- GS1.** जांच और शेष राशि का दस्तावेजीकरण कैसे करें
- GS2.** नई प्रक्रियाओं/उपकरणों के बारे में कैसे पढ़ें
- GS3.** सुरक्षा नियम, संचालन और रखरखाव निर्देश, और प्रक्रिया नियमावली जैसे निर्देशात्मक दस्तावेजों की व्याख्या कैसे करें
- GS4.** सहकर्मियों के साथ कार्य सूचियों, अनुसूचियों और कार्यभार पर चर्चा कैसे करें
- GS5.** स्टोर के सदस्यों को स्पष्ट निर्देश कैसे दें
- GS6.** कार्य संबंधित क्षेत्र से संबंधित निर्णय कैसे लें
- GS7.** फीडबैक फाइलों/दस्तावेजों की योजना और व्यवस्था कैसे करें
- GS8.** उन ग्राहकों के साथ संबंध कैसे प्रबंधित करें जो तनावग्रस्त, भ्रमित या क्रोधित हो सकते हैं
- GS9.** ग्राहक संबंध कैसे बनाएं और ग्राहक केंद्रित दृष्टिकोण का उपयोग कैसे करें
- GS10.** अन्य ब्रांडों की तुलना में इन-स्टोर स्थितियों में किए गए बदलावों को जल्द से जल्द कैसे पहचानें और उस पर तत्काल कार्रवाई कैसे करें
- GS11.** कार्रवाई योग्य समाधान प्रदान करने के लिए प्रमुख हितधारकों के लिए निष्कर्षों का सटीक विश्लेषण कैसे करें और उनकी व्याख्या कैसे करें
- GS12.** विचार और क्रिया की मार्गदर्शिका के रूप में अवलोकन, अनुभव, तर्क या संचार से एकत्रित जानकारी को कैसे लागू करें, उसका विश्लेषण और मूल्यांकन कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

मूल्यांकन मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
<i>कंपनी, स्टोर और ब्रांड दिशानिर्देशों के अनुरूप मौजूदा डिस्प्ले, फिक्स्चर और अन्य विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों का रखरखाव और उसे रिफ्रेश करना सुनिश्चित करें</i>	50	50	-	-
PC1. मौजूदा थीम के टूल्स, डिस्प्ले, फिक्स्चर और प्रॉप्स के रखरखाव को सुनिश्चित करने के लिए चेक और बैलेंस लागू करें	4.1	4.1	-	-
PC2. क्षतिग्रस्त सजावट, प्रदर्श, जोड़ने वाली वस्तुएं और टूल्स के मामले में नए सजावट के लिए व्यवस्थित करें	4.1	4.1	-	-
PC3. सभी स्टोर में डिस्प्ले की एकरूपता स्थापित करें	4.1	4.1	-	-
PC4. सभी स्टोर में डिस्प्ले की एकरूपता स्थापित करें	4.2	4.2	-	-
PC5. जिन कर्मचारियों को आवश्यकता है, उन्हें कीमत की सटीक, अप-टू-डेट जानकारी दें।	4.2	4.2	-	-
PC6. नियमित रूप से मूल्य अंकन की जांच करें और मूल्य निर्धारण संबंधी किसी भी समस्या का तुरंत समाधान करें	4.2	4.2	-	-
PC7. सुनिश्चित करें कि स्टॉक पुनःपूर्ति योजनाएं अद्यतन और यथार्थवादी हैं	4.2	4.2	-	-
PC8. पुराने या खराब होते स्टॉक से कंपनी की नीति और किसी भी प्रासंगिक कानूनों के अनुरूप निपटें	4.2	4.2	-	-
PC9. स्टॉक को व्यवस्थित और प्रस्तुत करने के तरीके में संभावित सुधारों का पता लगाने में कर्मचारियों को शामिल करें	4.2	4.2	-	-
PC10. स्टॉक को व्यवस्थित और प्रस्तुत करने के तरीके में सुधार करने के लिए, जहां आवश्यक हो, सही व्यक्ति से अनुमति प्राप्त करें	4.2	4.2	-	-
PC11. आप स्टॉक को पुनर्गठित करते समय ग्राहक सद्भावना और कर्मचारियों का मनोबल बनाए रखते हैं, इस बात को सुनिश्चित करें	4.2	4.2	-	-

क्वालिफिकेशन पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
PC12. सभी सुरक्षा उपायों का अनुपालन सुनिश्चित करें	4.1	4.1	-	-
एनओएस कुल	50	50	-	-

कालिफिकेशन पैक

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) मापदंड

एनओएस कोड	RAS/N0404
एनओएस नाम	ब्रांड और स्टोर दिशानिर्देशों के अनुसार स्टोर में विजुअल मर्चेडाइजिंग तत्वों को बनाए रखें
क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा
पेशा	विपणन
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	NA
संस्करण	1.0
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	27/05/2026
एनएसक्यूसी क्लियरेंस तारीख	27/05/2021

कालिफिकेशन पैक

RAS/N0405: निरंतर सीखने और नवाचार के माध्यम से उद्योग के रुझानों और सर्वोत्तम प्रथाओं पर स्वयं को अपडेट करें

विवरण

यह ओएस इकाई उद्योग के रुझानों से अवगत रहने और सर्वोत्तम प्रथाओं का लाभ उठाने के बारे में है।

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

समस्याओं को हल करने और व्यवसाय संचालन में सुधार के अवसरों की पहचान करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC1.** अपने उत्तरदायित्व के क्षेत्र में सुधार की संभावना का मूल्यांकन करने के लिए प्रासंगिक स्रोतों से व्यावसायिक संचालन के बारे में जानकारी एकत्र करें
- PC2.** किसी भी वास्तविक या संभावित समस्या को प्रकट करने के लिए पर्याप्त रूप से जानकारी की निगरानी और विश्लेषण करें
- PC3.** संभावित सुधारों की पहचान करने और दूसरों के विचारों पर रचनात्मक टिप्पणी करने के लिए कर्मचारियों और सहकर्मियों को प्रोत्साहित करें
- PC4.** उनकी प्रासंगिकता, व्यावहारिकता, संस्था की नीति और शैली के साथ संगति और कार्यान्वयन में आसानी के लिए संभावित सुधारों का आकलन करें
- PC5.** व्यवसाय और ग्राहक को अधिकतम लाभ प्रदान करने की बड़ी क्षमता प्रदान करने वाले सुझाव और कार्यान्वयन के लिए विचारों का चयन करें

व्यवसाय संचालन में सुधार की सिफारिश करना, व्यवसाय संचालन में सुधार के कार्यान्वयन में योगदान करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC6.** प्रबंधन में सुधार के लिए एक ऐसे रूप में सिफारिशें करें जो उनके उपयोग के लिए उपयुक्त हो और प्रासंगिक जानकारी हो
- PC7.** उन लाभों की व्याख्या करें जो सुधार ला सकते हैं और सुधारों को लागू करने के लिए आवश्यक संसाधनों की व्याख्या करें
- PC8.** निर्णय निर्माताओं के साथ उचित रूप से संवाद करें
- PC9.** निर्णय लेने वालों को प्रश्न पूछने और स्पष्टीकरण मांगने के पर्याप्त अवसर दें
- PC10.** सुधारों और उनके उद्देश्य के बारे में जानकारी की निगरानी और मूल्यांकन करें ताकि यह पता लगाया जा सके कि वे प्रभावी हैं या नहीं
- PC11.** निर्णय करने वालों के साथ कार्यान्वयन की सामग्री और समयावधि की पुष्टि करें और स्पष्ट करें
- PC12.** प्रासंगिक व्यक्तियों को योजनाओं की व्याख्या इस तरह से करें जो समझ और प्रभावी कार्यान्वयन को प्रोत्साहित करें
- PC13.** प्रभावी कार्यान्वयन प्राप्त होने तक व्यक्तियों को उचित समर्थन, प्रोत्साहन, सलाह और उन्मुखीकरण दें
- PC14.** कार्यान्वयन की विशिष्ट समस्याएं सामने आने पर यथाशीघ्र सलाह और सहायता लें
- PC15.** कार्यान्वयन में पूर्ण सुधार के लाभों को प्राप्त करने की प्रतिबद्धता अपने व्यवहार में प्रदर्शित करें

उद्योग की सर्वोत्तम प्रथाओं और रुझानों से अवगत रहने के लिए बाजार का दौरा करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC16.** तुलनात्मक ब्रांडों से बाजार के रुझान और चल रहे ऑफ़र की पहचान करें
- PC17.** संबंधित हितधारकों के साथ डेटा और प्रासंगिक रिपोर्ट साझा करें

कालिफिकेशन पैक

PC18. व्यावसायिक मांग के अनुसार प्रचार और ऑफ़र का सह-निर्माण करें

PC19. सफलता की कहानियों और उदाहरणों का अध्ययन करें

सर्वोत्तम अभ्यास साझाकरण सुनिश्चित करने के लिए थोक और ब्रांड स्टोर से लाभ उठाना और अनुभव साझा करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

PC20. थोक और ब्रांड स्टोर से चल रहे ऑफ़र और उनके रिटर्न की पहचान करें

PC21. स्टोर प्रबंधकों और मार्केटिंग पर्यवेक्षकों के साथ डेटा साझा करें

ज्ञान और समझ (केयू)

नौकरी पर व्यक्ति को यह जानने और समझने की जरूरत है:

KU1. मानकों को पूरा क्यों नहीं किया जा रहा है, इसकी पहचान कैसे करें?

KU2. समस्याओं और मानकों से विचलन को ठीक करने के लिए आवश्यक कार्रवाई का निर्धारण कैसे करें

KU3. मानकों के विरुद्ध प्रदर्शन को कैसे सुधारा या बढ़ाया जा सकता है, इसकी पहचान कैसे करें?

KU4. कर्मचारियों से सुधार पर विचार उत्पन्न करने के लिए विभिन्न दृष्टिकोणों का चयन और उपयोग कैसे करें

KU5. संगठन गुणवत्ता मानक और मानदंड

KU6. जिम्मेदारी वाले क्षेत्र के लिए प्रासंगिक संगठन प्रणाली, प्रक्रियाएं और नीतियां

KU7. उन लाभों का निर्धारण और मूल्यांकन कैसे करें जो संसाधनों के विरुद्ध सुधार ला सकते हैं

KU8. सुधार के उन प्रस्तावों को कैसे विकसित किया जाए जो संगठन की नीति और मानकों से संबंधित हों

KU9. सुधार और लाभ/व्यय का प्रसार, प्रस्तुति और संचार कैसे करें

KU10. कार्यान्वयन योजनाओं पर कर्मचारी प्रतिक्रिया पर होने वाले सुधारों की व्याख्या करते हुए उसके संचार और व्यवहार का प्रभाव

KU11. उद्योग सर्वोत्तम प्रथाएं

KU12. अंतरराष्ट्रीय मानक

KU13. तुलनात्मक ब्रांड

KU14. चल रहे ऑफ़र और कंपनी के भीतर और बाहर उनकी प्रभावशीलता

KU15. प्रभावी प्रचार और ऑफ़र कैसे डिज़ाइन करें

KU16. प्रचार को सबसे कुशल तरीके से प्रस्तुत करने के लिए प्रासंगिक उपकरणों का उपयोग

KU17. उपभोक्ता व्यवहार

KU18. बाजारी रुझान

KU19. विपणन की मूल बातें

सामान्य कौशल (GS)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को यह जानने की आवश्यकता है कि:

GS1. रिपोर्ट का दस्तावेजीकरण कैसे करें

GS2. ग्राहकों, सहकर्मियों और विक्रेताओं को मेमो और ई-मेल कैसे लिखें

GS3. संगठन के संदर्भ में और वेबसाइटों और ब्लॉग जैसे बाहरी मंचों से नए उत्पादों और सेवाओं के बारे में कैसे पढ़ें

GS4. ब्रोशर, पैम्फलेट और उत्पाद सूचना पत्रक पढ़कर नवीनतम ज्ञान के साथ अप-टू-डेट कैसे रहें

कालिफिकेशन पैक

- GS5.** हेल्पडेस्क पोर्टल पर पोस्ट किए गए अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्नों (एफएक्यू) की टिप्पणियों, सुझावों और प्रतिक्रियाओं को कैसे पढ़ें
- GS6.** सहकर्मियों के साथ कार्य सूचियों, अनुसूचियों और कार्यभार पर चर्चा कैसे करें
- GS7.** समस्या की प्रकृति को समझने और निदान करने के लिए ग्राहकों से उचित रूप से कैसे पूछताछ करें
- GS8.** कार्य संबंधित क्षेत्र से संबंधित निर्णय कैसे लें
- GS9.** सर्विस फीडबैक फाइलों/दस्तावेजों की योजना कैसे बनाएं और उनकी व्यवस्था कैसे करें
- GS10.** एक साथ कई परियोजनाओं को कैसे व्यवस्थित और पूरा करें
- GS11.** ग्राहक संबंध कैसे बनाएं और ग्राहक केंद्रित दृष्टिकोण का उपयोग कैसे करें
- GS12.** समस्या के बारे में कैसे सोचें, संभावित समाधान का मूल्यांकन कैसे करें और इष्टतम/सर्वोत्तम संभव समाधान कैसे सुझाएं।
- GS13.** देरी के समाधान के लिए तत्काल या अस्थायी समाधानों की पहचान कैसे करें
- GS14.** विशिष्ट डेटा बिंदुओं पर पहुंचने के लिए मौजूदा डेटा का उपयोग कैसे करें
- GS15.** व्यवसाय के लिए आवश्यक रिपोर्ट तैयार करने के लिए मौजूदा डेटा बिंदुओं का उपयोग कैसे करें
- GS16.** मजबूत दृश्य सौंदर्य, आकर्षक दृश्य को लागू करने के लिए सोचने और रचनात्मक रूप से कार्य करने की क्षमता को कैसे मजबूत करें
- GS17.** विचार और क्रिया की मार्गदर्शिका के रूप में अवलोकन, अनुभव, तर्क या संचार से एकत्रित जानकारी को कैसे लागू करें, उसका विश्लेषण और मूल्यांकन कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

मूल्यांकन मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
<i>समस्याओं को हल करने और व्यवसाय संचालन में सुधार के अवसरों की पहचान करना</i>	14	14	-	-
PC1. अपने उत्तरदायित्व के क्षेत्र में सुधार की संभावना का मूल्यांकन करने के लिए प्रासंगिक स्रोतों से व्यावसायिक संचालन के बारे में जानकारी एकत्र करें	3	3	-	-
PC2. किसी भी वास्तविक या संभावित समस्या को प्रकट करने के लिए पर्याप्त रूप से जानकारी की निगरानी और विश्लेषण करें	3	3	-	-
PC3. संभावित सुधारों की पहचान करने और दूसरों के विचारों पर रचनात्मक टिप्पणी करने के लिए कर्मचारियों और सहकर्मियों को प्रोत्साहित करें	2	2	-	-
PC4. उनकी प्रासंगिकता, व्यावहारिकता, संस्था की नीति और शैली के साथ संगति और कार्यान्वयन में आसानी के लिए संभावित सुधारों का आकलन करें	3	3	-	-
PC5. व्यवसाय और ग्राहक को अधिकतम लाभ प्रदान करने की बड़ी क्षमता प्रदान करने वाले सुझाव और कार्यान्वयन के लिए विचारों का चयन करें	3	3	-	-
<i>व्यवसाय संचालन में सुधार की सिफारिश करना, व्यवसाय संचालन में सुधार के कार्यान्वयन में योगदान करना</i>	21	21	-	-
PC6. प्रबंधन में सुधार के लिए एक ऐसे रूप में सिफारिशें करें जो उनके उपयोग के लिए उपयुक्त हो और प्रासंगिक जानकारी हो	3	3	-	-
PC7. उन लाभों की व्याख्या करें जो सुधार ला सकते हैं और सुधारों को लागू करने के लिए आवश्यक संसाधनों की व्याख्या करें	2	2	-	-
PC8. निर्णय निर्माताओं के साथ उचित रूप से संवाद करें	2	2	-	-
PC9. निर्णय लेने वालों को प्रश्न पूछने और स्पष्टीकरण मांगने के पर्याप्त अवसर दें	2	2	-	-
PC10. निर्णय लेने वालों को प्रश्न पूछने और स्पष्टीकरण मांगने के पर्याप्त अवसर दें	2	2	-	-
PC11. निर्णय लेने वालों को प्रश्न पूछने और स्पष्टीकरण मांगने के पर्याप्त अवसर दें	2	2	-	-

कालिफिकेशन पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
PC12. प्रासंगिक व्यक्तियों को योजनाओं की व्याख्या इस तरह से करें जो समझ और प्रभावी कार्यान्वयन को प्रोत्साहित करें	2	2	-	-
PC13. प्रभावी कार्यान्वयन प्राप्त होने तक व्यक्तियों को उचित समर्थन, प्रोत्साहन, सलाह और उन्मुखीकरण दें	2	2	-	-
PC14. कार्यान्वयन की विशिष्ट समस्याएं सामने आने पर यथाशीघ्र सलाह और सहायता लें	2	2	-	-
PC15. कार्यान्वयन में पूर्ण सुधार के लाभों को प्राप्त करने की प्रतिबद्धता अपने व्यवहार में प्रदर्शित करें	2	2	-	-
<i>उद्योग की सर्वोत्तम प्रथाओं और रुझानों से अवगत रहने के लिए बाजार का दौरा करना</i>	10	10	-	-
PC16. तुलनात्मक ब्रांडों से बाजार के रुझान और चल रहे ऑफ़र की पहचान करें	3	3	-	-
PC17. संबंधित हितधारकों के साथ डेटा और प्रासंगिक रिपोर्ट साझा करें	2	2	-	-
PC18. व्यावसायिक मांग के अनुसार प्रचार और ऑफ़र का सह-निर्माण करें	3	3	-	-
PC19. सफलता की कहानियों और उदाहरणों का अध्ययन करें	2	2	-	-
<i>सर्वोत्तम अभ्यास साझाकरण सुनिश्चित करने के लिए थोक और ब्रांड स्टोर से लाभ उठाना और अनुभव साझा करना</i>	5	5	-	-
PC20. थोक और ब्रांड स्टोर से चल रहे ऑफ़र और उनके रिटर्न की पहचान करें	3	3	-	-
PC21. स्टोर प्रबंधकों और मार्केटिंग पर्यवेक्षकों के साथ डेटा साझा करें	2	2	-	-
एनओएस कुल	50	50	-	-

कालिफिकेशन पैक

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) मापदंड

एनओएस कोड	RAS/N0405
एनओएस नाम	निरंतर सीखने और नवाचार के माध्यम से उद्योग के रुझानों और सर्वोत्तम प्रथाओं पर स्वयं को अपडेट करें
क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा
पेशा	विपणन
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	NA
संस्करण	1.0
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	27/05/2026
एनएसक्यूसी क्लियरेंस तारीख	27/05/2021

कालिफिकेशन पैक

RAS/N0406: विजुअल मर्चेडाइजिंग योजनाओं को प्रभावी ढंग से लागू करने के लिए आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ प्रभावी ढंग से संपर्क करें

विवरण

यह ओएस इकाई विभिन्न हितधारकों के साथ संपर्क बनाने और सहयोग करने के बारे में है, ताकि संबंधों को बनाने और मजबूत किया जा सके और व्यावसायिक आवश्यकताओं के अनुसार सुचारू रूप से जिम्मेदारियों को पूरा किया जा सके।

लक्ष्य

लक्ष्य में निम्नलिखित शामिल हैं:

- इन-स्टोर कर्मचारियों, मार्केटिंग टीमों और बाहरी हितधारकों के साथ कार्य संबंध स्थापित करना
- व्यावसायिक आवश्यकता के अनुसार विक्रेता संबंध बनाना और सुधारना

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

इन-स्टोर कर्मचारियों, मार्केटिंग टीमों और बाहरी हितधारकों के साथ कार्य संबंध स्थापित करना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC1.** संस्थान की गतिविधियों और प्रदर्शन में बाहरी हितधारकों और उनकी रुचि की प्रकृति की पहचान करें
- PC2.** प्रासंगिक आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ कार्य संबंध स्थापित करें
- PC3.** हितधारकों की भूमिकाओं, जिम्मेदारियों, हितों और चिंताओं विशेष रूप से मैट्रिक्स प्रबंधन की स्थितियों में, उनके प्रबंधकों की आवश्यकताओं को पहचानें और उनका सम्मान करें
- PC4.** खासकर, जिसके साथ वह काम कर रहा है, वहां किसी के पास कोई अधिकार या साझा अधिकार नहीं है, वहां विश्वास और आपसी सम्मान का माहौल बनाएं
- PC5.** हितधारकों के दृष्टिकोण से कठिन परिस्थितियों और मुद्दों को समझें और जहां आवश्यक हो, चीजों को आगे बढ़ाने के लिए सहायता प्रदान करें
- PC6.** हितधारकों को प्रभावी ढंग से प्रदर्शन करने में सक्षम बनाने के लिए उन्हें उपयुक्त जानकारी प्रदान करें
- PC7.** प्रमुख निर्णयों और गतिविधियों के संबंध में हितधारकों से परामर्श करें और संभावित जोखिमों के प्रति उनकी प्राथमिकताओं, अपेक्षाओं और दृष्टिकोणों सहित उनके विचारों का ध्यान रखें
- PC8.** हितधारकों के साथ किए गए समझौतों को पूरा करें और उन्हें बताएं
- PC9.** हितधारकों को तुरंत किसी भी कठिनाई या जहां समझौतों को पूरा करना असंभव होगा, के बारे में सलाह दें
- PC10.** हितधारकों के साथ हितों के टकराव और असहमति को इस तरह से पहचानें और हल करें जिससे काम और गतिविधियों और इसमें शामिल हितधारकों को कम से कम नुकसान हो
- PC11.** काम करने की प्रभावशीलता की निगरानी और समीक्षा करें
- PC12.** अपने स्वयं के और हितधारकों के प्रदर्शन को बेहतर बनाने के लिए प्रतिक्रिया प्राप्त करें और प्रदान करें
- PC13.** भविष्य में हितधारकों के लिए संभावित हित या चिंता के मुद्दों की पहचान करने और नए हितधारकों की पहचान करने के लिए व्यापक विकास की निगरानी करें
- PC14.** विजुअल मर्चेडाइजिंग और इसके महत्व के बारे में स्टोर टीम की जागरूकता बढ़ाएं
- PC15.** डिज़ाइन थीम और योजनाएं बनाने और कार्यक्रमों के सुचारू और कुशल कार्यान्वयन को सुनिश्चित करने के लिए टीम के साथ सहयोग करें
- PC16.** बिक्री रणनीतियों पर चर्चा करने के लिए व्यापार, बिक्री प्रबंधकों और खुदरा प्रबंधकों के साथ सामंजस्य स्थापित करें

कालिफिकेशन पैक

व्यावसायिक आवश्यकता के अनुसार विक्रेता संबंध बनाना और सुधारना

सक्षम होने के लिए, काम पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- PC17.** विजुअल मर्चेन्डाइजिंग दिशानिर्देशों/कार्यक्रमों/विषयों के कार्यान्वयन के लिए आवश्यक संसाधनों की पहचान करें
- PC18.** स्टोर विशिष्ट विषयों के लिए विक्रेताओं के आवश्यक समर्थन की पहचान करें
- PC19.** आवश्यक संसाधनों की समय पर उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए विक्रेता के साथ संपर्क करें
- PC20.** विक्रेताओं को भुगतान के लिए चेकलिस्ट का पालन करें
- PC21.** विक्रेता व्यवसाय के नियमों और शर्तों को पूरा करता है, इसे सुनिश्चित करें

ज्ञान और समझ (केयू)

नौकरी पर व्यक्ति को यह जानने और समझने की जरूरत है:

- KU1.** हितधारकों के साथ उत्पादक कार्य संबंध विकसित करने के लाभ
- KU2.** पृष्ठभूमि की जानकारी और संगठन में उनकी रुचि की प्रकृति सहित संगठनों के हितधारकों की पहचान कैसे करें
- KU3.** प्रभावी संचार के सिद्धांत और हितधारकों के साथ प्रभावी ढंग से संवाद करने के लिए उन्हें कैसे लागू किया जाए?
- KU4.** हितधारकों की भूमिकाओं, जिम्मेदारियों, हितों और चिंताओं को पहचानना और उनका सम्मान करना क्यों महत्वपूर्ण है?
- KU5.** विश्वास और आपसी सम्मान का माहौल बनाने का महत्व जहां किसी के पास कोई अधिकार या साझा अधिकार नहीं है, जिनके साथ वह काम कर रहा है
- KU6.** कठिन परिस्थितियों और मुद्दों को अन्य दृष्टिकोणों से समझने और जहां आवश्यक हो, चीजों को आगे बढ़ाने के लिए सहायता प्रदान करने का महत्व
- KU7.** हितधारकों की सूचना आवश्यकताओं की पहचान कैसे करें और उन्हें कैसे पूरा करें?
- KU8.** प्रमुख निर्णयों और गतिविधियों के संबंध में हितधारकों के साथ परामर्श कैसे करें
- KU9.** हितधारकों और उन तकनीकों के साथ हितों के टकराव की पहचान कैसे करें जिनका उपयोग उन्हें प्रबंधित या हटाने के लिए किया जा सकता है।
- KU10.** हितधारकों की अपेक्षाओं का प्रबंधन कैसे करें
- KU11.** हितधारकों के साथ कार्य संबंधों की प्रभावशीलता की निगरानी और समीक्षा कैसे करें
- KU12.** हितधारकों से फीडबैक कैसे प्राप्त करें और उसका प्रभावी उपयोग कैसे करें
- KU13.** आपके उद्योग या क्षेत्र में वर्तमान और उभरते रुझान और विकास
- KU14.** क्षेत्र-विशिष्ट कानून, विनियम, दिशानिर्देश और अभ्यास संहिता
- KU15.** प्रमुख निर्णयों और गतिविधियों पर हितधारकों के साथ परामर्श करने के लिए तंत्र
- KU16.** संगठन योजना और निर्णय लेने की प्रक्रिया
- KU17.** संगठन में अपेक्षित व्यवहार और प्रदर्शन के मानक
- KU18.** हितधारकों के साथ कार्य संबंधों की प्रभावशीलता की निगरानी और समीक्षा के लिए मौजूद तंत्र
- KU19.** विक्रेता प्रबंधन

सामान्य कौशल (GS)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्ति को यह जानने की आवश्यकता है कि:

- GS1.** ग्राहकों, सहकर्मियों और विक्रेताओं को काम के अपडेट प्रदान करने के लिए मेमो और ई-मेल कैसे लिखें और व्याकरण या वाक्य निर्माण के संबंध में अंग्रेजी भाषा की त्रुटियों के बिना उचित जानकारी का अनुरोध कैसे करें

क्वालिफिकेशन पैक

- GS2.** जानकारी को सही ढंग से कैसे पढ़ें
- GS3.** सहकर्मियों के साथ कार्य सूचियों, अनुसूचियों और कार्यभार पर चर्चा कैसे करें
- GS4.** हितधारक प्रश्नों को निर्धारित करने और उनका जवाब देने के लिए पूछताछ और सक्रिय सुनवाई का उपयोग कैसे करें
- GS5.** कार्य संबंधित क्षेत्र से संबंधित निर्णय कैसे लें
- GS6.** संबंधित हितधारकों को किए गए वादों के अनुसार योजना कैसे बनाएं, उसे कैसे व्यवस्थित और वितरित करें
- GS7.** ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करने के लिए आंतरिक हितधारकों के साथ कैसे सहयोग करें
- GS8.** देरी के समाधान के लिए तत्काल या अस्थायी समाधानों की पहचान कैसे करें
- GS9.** पहचानी गई समस्याओं के लिए दीर्घकालीन समाधानों का सह-निर्माण कैसे करें
- GS10.** डेटा की व्याख्या कैसे करें और उसका अनुमान कैसे लगाएं
- GS11.** अपने कार्यक्षेत्र के भीतर जटिल समस्याओं को एकल और प्रबंधनीय घटकों में कैसे विभाजित करें
- GS12.** विचार और क्रिया की मार्गदर्शिका के रूप में अवलोकन, अनुभव, तर्क या संचार से एकत्रित जानकारी को कैसे लागू करें, उसका विश्लेषण और मूल्यांकन कैसे करें

कालिफिकेशन पैक

मूल्यांकन मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
<i>इन-स्टोर कर्मचारियों, मार्केटिंग टीमों और बाहरी हितधारकों के साथ कार्य संबंध स्थापित करना</i>	39	39	-	-
PC1. संस्थान की गतिविधियों और प्रदर्शन में बाहरी हितधारकों और उनकी रुचि की प्रकृति की पहचान करें	2.5	2.5	-	-
PC2. प्रासंगिक आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ कार्य संबंध स्थापित करें	2.5	2.5	-	-
PC3. हितधारकों की भूमिकाओं, जिम्मेदारियों, हितों और चिंताओं विशेष रूप से मैट्रिक्स प्रबंधन की स्थितियों में, उनके प्रबंधकों की आवश्यकताओं को पहचानें और उनका सम्मान करें	2.5	2.5	-	-
PC4. खासकर, जिसके साथ वह काम कर रहा है, वहां किसी के पास कोई अधिकार या साझा अधिकार नहीं है, वहां विश्वास और आपसी सम्मान का माहौल बनाएं	2.5	2.5	-	-
PC5. हितधारकों के दृष्टिकोण से कठिन परिस्थितियों और मुद्दों को समझें और जहां आवश्यक हो, चीजों को आगे बढ़ाने के लिए सहायता प्रदान करें	2.5	2.5	-	-
PC6. हितधारकों को प्रभावी ढंग से प्रदर्शन करने में सक्षम बनाने के लिए उन्हें उपयुक्त जानकारी प्रदान करें	2.5	2.5	-	-
PC7. प्रमुख निर्णयों और गतिविधियों के संबंध में हितधारकों से परामर्श करें और संभावित जोखिमों के प्रति उनकी प्राथमिकताओं, अपेक्षाओं और दृष्टिकोणों सहित उनके विचारों का ध्यान रखें	2.5	2.5	-	-
PC8. हितधारकों के साथ किए गए समझौतों को पूरा करें और उन्हें बताएं	2.5	2.5	-	-
PC9. हितधारकों को तुरंत किसी भी कठिनाई या जहां समझौतों को पूरा करना असंभव होगा, के बारे में सलाह दें	2.5	2.5	-	-
PC10. हितधारकों के साथ हितों के टकराव और असहमति को इस तरह से पहचानें और हल करें जिससे काम और गतिविधियों और इसमें शामिल हितधारकों को कम से कम नुकसान हो	2.5	2.5	-	-

कालिफिकेशन पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी में अंक	प्रैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक
PC11. काम करने की प्रभावशीलता की निगरानी और समीक्षा करें	2.5	2.5	-	-
PC12. अपने स्वयं के और हितधारकों के प्रदर्शन को बेहतर बनाने के लिए प्रतिक्रिया प्राप्त करें और प्रदान करें	2.5	2.5	-	-
PC13. भविष्य में हितधारकों के लिए संभावित हित या चिंता के मुद्दों की पहचान करने और नए हितधारकों की पहचान करने के लिए व्यापक विकास की निगरानी करें	2	2	-	-
PC14. विजुअल मर्चेडाइजिंग और इसके महत्व के बारे में स्टोर टीम की जागरूकता बढ़ाएं	2	2	-	-
PC15. डिज़ाइन थीम और योजनाएं बनाने और कार्यक्रमों के सुचारू और कुशल कार्यान्वयन को सुनिश्चित करने के लिए टीम के साथ सहयोग करें	2.5	2.5	-	-
PC16. बिक्री रणनीतियों पर चर्चा करने के लिए व्यापार, बिक्री प्रबंधकों और खुदरा प्रबंधकों के साथ सामंजस्य स्थापित करें	2.5	2.5	-	-
<i>व्यावसायिक आवश्यकता के अनुसार विक्रेता संबंध बनाना और सुधारना</i>	11	11	-	-
PC17. विजुअल मर्चेडाइजिंग दिशानिर्देशों/कार्यक्रमों/विषयों के कार्यान्वयन के लिए आवश्यक संसाधनों की पहचान करें	2	2	-	-
PC18. स्टोर विशिष्ट विषयों के लिए विक्रेताओं के आवश्यक समर्थन की पहचान करें	2	2	-	-
PC19. आवश्यक संसाधनों की समय पर उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए विक्रेता के साथ संपर्क करें	2.5	2.5	-	-
PC20. विक्रेताओं को भुगतान के लिए चेकलिस्ट का पालन करें	2	2	-	-
PC21. विक्रेता व्यवसाय के नियमों और शर्तों को पूरा करता है, इसे सुनिश्चित करें	2.5	2.5	-	-
एनओएस कुल	50	50	-	-

कालिफिकेशन पैक

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) मापदंड

एनओएस कोड	RAS/N0406
एनओएस नाम	विजुअल मर्चेडाइजिंग योजनाओं को प्रभावी ढंग से लागू करने के लिए आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ प्रभावी ढंग से संपर्क करें
क्षेत्र	खुदरा
उप-क्षेत्र	खुदरा
पेशा	विपणन
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	TBD
संस्करण	2.0
पिछली समीक्षा की तारीख	27/05/2021
अगली समीक्षा की तारीख	27/05/2026
एनएसक्यूसी क्लियरेंस तारीख	27/05/2021

मूल्यांकन दिशानिर्देश और मूल्यांकन भारिता

मूल्यांकन दिशानिर्देश

1. प्रत्येक कालिफिकेशन पैक के मूल्यांकन के लिए मानदंड सेक्टर स्किल काउंसिल द्वारा तैयार किया जाएगा। प्रत्येक तत्व/प्रदर्शन मानदंड (पीसी) को एनओएस में इसके महत्व के अनुपात में अंक दिए जाएंगे। एसएससी प्रत्येक तत्व/पीसी के लिए थ्योरी और स्किल्स प्रैक्टिकल के लिए अंकों का अनुपात भी निर्धारित करेगा।
2. थ्योरी भाग के लिए मूल्यांकन एसएससी द्वारा बनाए गए प्रश्नों के ज्ञान बैंक पर आधारित होगा।
3. मूल्यांकन सभी अनिवार्य एनओएस के लिए और जहां लागू हो, चयनित ऐच्छिक/विकल्प एनओएस/एनओएस के सेट पर किया जाएगा।
4. व्यक्तिगत मूल्यांकन एजेंसियां प्रत्येक परीक्षा/प्रशिक्षण केंद्र में (नीचे मूल्यांकन मानदंड के अनुसार) हर उम्मीदवार के लिए थ्योरी भाग का अद्वितीय प्रश्न पत्र तैयार करेंगी।
5. व्यक्तिगत मूल्यांकन एजेंसियां इन मानदंडों के आधार पर प्रत्येक परीक्षा/प्रशिक्षण केंद्र में हर छात्र के लिए स्किल प्रैक्टिकल का अद्वितीय मूल्यांकन तैयार करेंगी।
6. कालिफिकेशन पैक मूल्यांकन पास करने के लिए, प्रत्येक प्रशिक्षु को क्यूपी के लिए अनुशंसित कुल उत्तीर्ण % प्राप्त करने चाहिए।

कालिफिकेशन पैक

7. असफल होने पर, प्रशिक्षु कालिफिकेशन पैक पर पुनर्मूल्यांकन की मांग कर सकता है।

क्यूपी स्तर पर न्यूनतम कुल उत्तीर्ण %: 70

(कृपया ध्यान दें: कालिफिकेशन पैक मूल्यांकन को सफलतापूर्वक पूरा करने के लिए प्रत्येक प्रशिक्षु को ऊपर बताए अनुसार न्यूनतम कुल उत्तीर्ण प्रतिशत प्राप्त करना चाहिए।)

मूल्यांकन भारिता

अनिवार्य एनओएस

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक	थ्योरी में अंक	प्राैक्टिकल में अंक	प्रोजेक्ट में अंक	वाइवा में अंक	कुल अंक	भारिता
RAS/N0401: स्टोर के फायदे के लिए आकर्षक विजुअल डिस्प्ले को लागू कर स्टोर की दृश्यता बढ़ाएं	50	50	-	-	100	18
RAS/N0402: थीम और प्लॉट को क्रियान्वित करते समय नीतियों, व्यापारिक मानदंडों और वैधानिक नियमों का पालन करें	50	50	-	-	100	18
RAS/N0403: प्रचार और घटनाओं के दृश्य प्रभाव को ट्रैक करने के लिए डेटा को एकत्र और विश्लेषण करें	50	50	-	-	100	18
RAS/N0404: ब्रांड और स्टोर दिशानिर्देशों के अनुसार स्टोर में विजुअल मर्चेन्डाइजिंग तत्वों को बनाए रखें	50	50	-	-	100	18
RAS/N0405: निरंतर सीखने और नवाचार के माध्यम से उद्योग के रुझानों और सर्वोत्तम प्रथाओं पर स्वयं को अपडेट करें	50	50	-	-	100	10
RAS/N0406: विजुअल मर्चेन्डाइजिंग योजनाओं को प्रभावी ढंग से लागू करने के लिए आंतरिक और बाहरी हितधारकों के साथ प्रभावी ढंग से संपर्क करें	50	50	-	-	100	18
कुल	300	300	-	-	600	100

क्वलिफिकेशन पैक

परिवर्णी शब्द

एनओएस	राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक
एनएसक्यूएफ	राष्ट्रीय कौशल योग्यता फ्रेमवर्क
क्यूपी	क्वलिफिकेशन पैक
टीवीईटी	तकनीकी और व्यावसायिक शिक्षा एवं प्रशिक्षण

क्वालिफिकेशन पैक

शब्दकोष

क्षेत्र	सेक्टर समान व्यवसाय और हितों वाले विभिन्न व्यावसायिक कार्यों का समूह है। इसे अर्थव्यवस्था के एक विशिष्ट उप-समूह के रूप में भी परिभाषित किया जा सकता है जिसके घटक समान विशेषताओं और हितों को साझा करते हैं।
उप-क्षेत्र	उप-क्षेत्र को इसके घटकों की विशेषताओं और हितों के आधार पर किए गए विश्लेषण से प्राप्त किया जाता है।
पेशा	व्यवसाय, नौकरी भूमिकाओं का एक समूह है, जो एक उद्योग में समान/संबंधित कार्यों का प्रदर्शन करता है।
नौकरी भूमिका	नौकरी भूमिका, कार्यों के एक अद्वितीय सेट को परिभाषित करती है जो एक साथ एक संगठन में एक अद्वितीय रोजगार अवसर बनाती है।
व्यावसायिक मानक (ओएस)	ओएस, उन प्रदर्शन मानकों को निर्दिष्ट करता है, जिन्हें व्यक्ति को कार्यस्थल पर कार्य करते समय ज्ञान और समझ (केयू) के साथ प्राप्त करना चाहिए। उस मानक को लगातार पूरा करने के लिए ज्ञान और समझ (केयू) की आवश्यकता होती है। व्यावसायिक मानक भारतीय और वैश्विक दोनों संदर्भों में लागू होते हैं।
प्रदर्शन मानदंड (पीसी)	प्रदर्शन मानदंड (पीसी) ऐसे कथन हैं जो किसी कार्य को करते समय आवश्यक प्रदर्शन के मानक को एक साथ निर्दिष्ट करते हैं।
राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस)	एनओएस व्यावसायिक मानक हैं जो भारतीय संदर्भ में विशिष्ट रूप से लागू होते हैं।
योग्यता पैक (क्यूपी)	क्यूपी में शैक्षिक, प्रशिक्षण और नौकरी भूमिका निभाने के लिए आवश्यक अन्य मानदंड के साथ ओएस का सेट शामिल है। क्यूपी को एक अद्वितीय क्वालिफिकेशन पैक कोड दिया गया है।
यूनिट कोड	यूनिट कोड व्यावसायिक मानक के लिए एक विशिष्ट पहचानकर्ता है, जिसे 'N' द्वारा दर्शाया जाता है।
इकाई शीर्षक	इकाई शीर्षक एक स्पष्ट समग्र विवरण देता है कि पदधारी को क्या करने में सक्षम होना चाहिए।
विवरण	विवरण इकाई सामग्री का संक्षिप्त सारांश देता है। यह डेटाबेस पर खोज करने वाले हर व्यक्ति के लिए यह सत्यापित करने में सहायक होगा कि यह वह उपयुक्त ओएस है जिसे वे ढूंढ रहे हैं।
लक्ष्य	लक्ष्य बयानों का एक समूह है जो उस कार्य को करने के लिए जरूरी चरों की श्रेणी को दर्शाता है जिसका आवश्यक प्रदर्शन की गुणवत्ता पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है।
ज्ञान और समझ (केयू)	ज्ञान और समझ (केयू) ऐसे कथन हैं जो एक साथ तकनीकी, सामान्य, पेशेवर और संगठनात्मक विशिष्ट ज्ञान को निर्दिष्ट करते हैं जो एक व्यक्ति को आवश्यक मानक को पूरा करने के लिए चाहिए।
संगठनात्मक संदर्भ	संगठनात्मक संदर्भ में प्रासंगिक क्षेत्रों के बारे में प्रबंधकों का संचालन संबंधी ज्ञान, संगठन संरचित करने का तरीका, इसे संचालित करने का तरीका शामिल है।

कालिफिकेशन पैक

तकनीकी ज्ञान	तकनीकी ज्ञान विशिष्ट निर्दिष्ट जिम्मेदारियों को पूरा करने के लिए आवश्यक विशिष्ट ज्ञान है।
मुख्य कौशल / सामान्य कौशल (जीएस)	मूल कौशल या सामान्य कौशल (जीएस) कौशल का एक समूह है जो आज की दुनिया में सीखने और काम करने की कुंजी है। आज की दुनिया में किसी भी कार्य वातावरण में इन कौशलों की आम तौर पर आवश्यकता होती है। इन कौशलों की आमतौर पर किसी भी कार्य वातावरण में आवश्यकता होती है। ओएस के संदर्भ में, संचार संबंधी वो कौशल शामिल हैं जो अधिकांश कार्य भूमिकाओं पर लागू होते हैं।
इलेक्टिव्स	इलेक्टिव्स एनओएस/एनओएस के सेट हैं जिन्हें इस क्षेत्र द्वारा नौकरी भूमिका में विशेषज्ञता के लिए योगदानकर्ता के रूप में पहचाना जाता है। प्रत्येक विशिष्ट कार्य भूमिका के लिए क्यूपी में कई इलेक्टिव्स हो सकते हैं। इलेक्टिव्स के साथ क्यूपी को सफलतापूर्वक पूरा करने के लिए प्रशिक्षुओं को कम से कम एक इलेक्टिव का चयन करना चाहिए।
विकल्प	विकल्प एनओएस/एनओएस के सेट हैं जिन्हें क्षेत्र द्वारा अतिरिक्त कौशल के रूप में पहचाना जाता है। क्यूपी में कई विकल्प हो सकते हैं। विकल्प के साथ क्यूपी को पूरा करने के लिए किसी भी विकल्प का चयन करना अनिवार्य नहीं है।