

योग्यता पैक

विषय—सूची

एमईएस/क्यू 0203 : सेल्स एग्जीक्यूटिव (मीडिया आर्गेनाइजेशन)	3
नौकरी का संक्षिप्त विवरण	3
लागू नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैंडर्ड्स (एनओएस)	3
अनिवार्य एनओएस	3
योग्यता पैक (क्यू पी) पैरामीटर	3
एमईएस/एन 0204 : एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्ताव विकसित करें	5
एमईएस/एन 0205 : एडवरटाइजिंग सेल्स ग्राहकों को प्राप्त करना और बनाए रखना	9
एमईएस/एन 0211 : एक एडवरटाइजिंग सेल्स ऑर्डर पूरा करे	13
एमईएस/एन 0104 : कार्यस्थल स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखें	17
मूल्यांकन दिशानिर्देश और मूल्यांकन वेटेज	22
मूल्यांकन दिशानिर्देश	22
मूल्यांकन वेटेज	22
परिवर्णी शब्द	23
शब्दकोष	24

एमईएस/क्यू 0203: सेल्स एग्जीक्यूटिव (मीडिया आर्गेनाइजेशन)

नौकरी का संक्षिप्त विवरण :

इस नौकरी के व्यक्ति नए और मौजूदा ग्राहकों के साथ बिक्री लेनदेन को पूरा करने के लिए जिम्मेदार हैं

व्यक्तिगत गुण

इस नौकरी के लिए व्यक्ति को सेल्स मैनेजर द्वारा निर्धारित सेल्स टारगेट को प्राप्त करने की आवश्यकता होती है। व्यक्ति नए ग्राहक प्राप्त करने, नए और मौजूदा ग्राहकों के लिए प्रस्ताव विकसित करने और सेल्स आर्डर पूरा करने के लिए जिम्मेदार है।

लागू नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैंडर्ड्स (एनओएस)

अनिवार्य एनओएस:

1. एमईएस/एन 0204 : एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्ताव विकसित करें
2. एमईएस/एन 0205 : एडवरटाइजिंग सेल्स ग्राहकों को प्राप्त करना और बनाए रखना
3. एमईएस/एन 0211 : एक एडवरटाइजिंग सेल्स आर्डर पूरा करे
4. एमईएस/एन 0104 : कार्यस्थल स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखें

योग्यता पैक (क्यू पी) पैरामीटर

क्षेत्र	मीडिया एंड एंटरटेनमेंट
उप-क्षेत्र	टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल, आउट-ऑफ-होम
व्यवसाय	ऐड सेल्स/अकाउंट मैनेजमेंट/सचेंडुलिग/ट्रैफिक
देश	भारत
एनएसक्यूएफ स्तर	4
एनसीओ/आईएससीओ/आईएसआईसी कोड से संरेखित	एनसीओ-2015/2431.0651
न्यूनतम शैक्षिक योग्यता और अनुभव	12 वीं कक्षा 1 वर्ष के अनुभव के साथ या 1 वर्ष के अनुभव के साथ आई टी आई (10 वीं के बाद 2 वर्ष)
स्कूल में प्रशिक्षण के लिए शिक्षा का न्यूनतम स्तर	10वीं कक्षा
पूर्व आवश्यक लाइसेंस या प्रशिक्षण	एन ए
न्यूनतम नौकरी प्रवेश आयु	18 वर्ष
अंतिम समीक्षा की गई	एन ए
अगली समीक्षा तिथि	एन ए



योग्यता पैक

एनएसक्यूसी अनुमोदन तिथि	
संस्करण	2.0

टिप्पणियां:

इस क्यूपी को 2015 में मंजूरी दी गई थी और एनएसक्यूसी ने क्यूपी में बिना किसी बदलाव के 2019 में इसे बढ़ा दिया था। इसलिए इस्तेमाल किया गया एनक्यूआर कोड 2019 का है।

योग्यता पैक

एमईएस/एन 0204 : एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्ताव विकसित करें

विवरण

यह ओ एस इकाई एडवरटाइजिंग सेल्स के लिए बिक्री प्रस्ताव विकसित करने के बारे में है

स्कोप

इस इकाई/कार्य में निम्नलिखित शामिल हैं:

- मीडिया एजेंसियों और उद्योग क्षेत्रों की अग्रणी कंपनियों के लिए एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्तावों का विकास करना
- निम्नलिखित में से किसी भी माध्यम में: टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल, आउट-ऑफ-होम

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

मीडिया एजेंसियों और उद्योग क्षेत्रों की अग्रणी कंपनियों के लिए एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्तावों का विकास करना सक्षम होने के लिए, कार्य पर मौजूद उपयोगकर्ता/व्यक्ति को निम्न में सक्षम होना चाहिए:

- पीसी 1.** प्रस्तावित विज्ञापन प्लेसमेंट के लिए विज्ञापन-मूल्य की गणना करें, मुख्य चर (जैसे पहुंच/समय-व्यय, पाठक संख्या, श्रोताओं/समय-व्यय, पेज व्यू, इंप्रेशन, ऑक्यूपेंसी /उपलब्धता, ग्राहक क्रेडिट सीमा) को ध्यान में रखते हुए
- पीसी 2.** उपभोग की आदतों, जीवन शैली, रेटिंग चित्रण और साथियों के साथ तुलना सहित दर्शकों का विश्लेषण करें
- पीसी 3.** प्रमुख वेरिबल्स के लिए लागत प्रक्रियाएं निष्पादित करें और संभावित समायोजनों की गणना करें जिन्हें वार्ता प्रक्रिया के दौरान ध्यान में रखा जा सकता है
- पीसी 4.** बिक्री प्रक्रिया को स्पष्ट करें और प्रासंगिक कानून, मानकों और नीतियों पर ग्राहक को सिफारिशें प्रदान करें
- पीसी 5** सहमत समय सीमा के भीतर और ग्राहक द्वारा अनुरोधित प्रारूप में प्रस्तावों को विकसित और प्रस्तुत करना

ज्ञान और समझ (केयू)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्नलिखित जानने और समझने की आवश्यकता है:

- केयू 1** संगठन में मूल्य निर्धारण नीतियां
- केयू 2** संगठन द्वारा बिक्री प्रक्रिया का पालन किया जा रहा है
- केयू 3** बिक्री प्रक्रियाओं और संग्रह में शामिल प्रमुख गतिविधियाँ
- केयू 4** लागू कानूनी और गोपनीयता दिशानिर्देश, प्रक्रियाएं और नियम और शर्तें
- केयू 5** काम को पूरा करने के लिए आवश्यक वर्किंग प्लेटफॉर्म को कैसे सेट-अप और डाउन करें
- केयू 6** पहचानी गई सतह और लगाए जाने वाले धातु के पत्ते के आधार पर सही एडहेसिव का चयन कैसे करें
- केयू 8** धातु की पत्ती को सही ढंग से रखने और लगाने की तकनीक
- केयू 9** एक समान धात्विक फिनिश प्राप्त करने के लिए सतह को जलाने, उभारने और चमकाने की तकनीकें
- केयू 10** किसी भी दोष, धब्बे या निशान की जाँच करें और आवश्यक फिनिश प्राप्त करने के लिए उनकी मरम्मत करें
- केयू 11** लागू स्वास्थ्य और सुरक्षा दिशानिर्देश, और व्यक्तियों के स्वयं के स्वास्थ्य और सुरक्षा के साथ-साथ उनके आसपास के लोगों के लिए जोखिम को कम करना
- केयू 12** उपलब्ध विज्ञापन संभावनाओं के स्पेक्ट्रम के लिए विज्ञापन दरें
- केयू 13** छूट प्रतिशत और जब वे लागू होते हैं
- केयू 14** आपके प्रतिस्पर्धियों के विपरीत आपके संगठन द्वारा प्रदान किए जाने वाले उत्पाद/सेवाएं
- केयू 15** प्रस्तावों के निर्माण और सिफारिशों को प्रस्तुत करने के लिए संगठनात्मक नीतियां, जिसमें प्रस्ताव प्रारूप, पठनीयता, अनिवार्यताएं शामिल हैं और विभिन्न ग्राहकों की सेवा के लिए नियम और शर्तें शामिल हैं।
- केयू 16** संगठन के भीतर के विभाग जो प्रस्ताव तैयार करने में सूचना और सहायता प्रदान कर सकते हैं, उदाहरण . विपणन, उत्पादन
- केयू 17** विज्ञापन-दरें और वेरिबल्स (जैसे पहुंच/समय-व्यय, पाठक संख्या, श्रोताओं/समय-व्यय, पृष्ठ दृश्य, इंप्रेशन, अधिभोग/उपलब्धता, ग्राहक क्रेडिट सीमा) उन्हें कैसे प्रभावित करते हैं
- केयू 18** दर्शकों और बाजार की जानकारी को कैसे पढ़ें और उसका विश्लेषण करें और ऐसे रुझान प्राप्त करें जो प्रस्तावों के विकास में सहायता कर सकें
- केयू 19** माइक्रोसॉफ्ट ऑफिस उपकरणों के मूल सिद्धांत, विशेष रूप से माइक्रोसॉफ्ट पावरपॉइंट

योग्यता पैक

- केयु 20 विज्ञापन मूल्य गणना के तरीके
केयु 21 एकल/एकाधिक माध्यमों जैसे चैनलों/स्टेशनों/प्रकाशना/वेबसाइटों/संपत्तियों के लिए विज्ञापन पैकेज कैसे विकसित और वितरित करें और प्लेटफॉर्म यानी टेलीविजन, रेडियो, प्रिंट और डिजिटल में
केयु 22 कैसे विज्ञापन नवाचार और बदलाव विज्ञापन दरों को प्रभावित करते हैं
केयु 23 इन्वेंट्री फिल-रेट, समग्र प्रभावी दरों और छूट अनुपात जैसे प्रमुख मैट्रिक्स की गणना कैसे करें
केयु 24 प्रासंगिक कानून, संगठनात्मक प्रथाओं और नैतिक मानकों
केयु 25 डेटा बैंक और सांख्यिकीय उपकरण जो प्रस्ताव को बढ़ाएं

सामान्य कौशल (जीएस)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्न जानने और समझने की आवश्यकता है:

- जीएस 1 ऐसे प्रस्तावों का निर्माण करें जो आपके संगठन के माध्यम से विज्ञापन के लाभों को प्रदर्शित करें, और विकसित समाधान को पर्याप्त रूप से बेचें
जीएस 2 बिलिंग और संग्रह पर रिपोर्ट तैयार करना और बनाए रखना
जीएस 3 इन्वेंट्री बेची गई, जिस दर पर बेची गई, औसत देनदार आदि।
जीएस 4 अनुमानित संसाधन आवश्यकताओं (समय, लोग, सामग्री, बजट) और किसी भी बाधा/सीमाओं को बताएं
जीएस 5 कार्यक्षेत्र से संबंधित प्रासंगिक निर्णय लें
जीएस 6 आवश्यकताओं और सहमत समय-सीमा के अनुसार उसके कार्य की योजना बनाएं
जीएस 7 सहमत बजट के भीतर प्रबंधन करें और अपव्यय को कम करें
जीएस 8 कार्य के सफल निष्पादन के साथ किसी भी समस्या की पहचान करें
जीएस 9 इन्हें प्रोडक्शन डिजाइन टीम के साथ संवाद करें और समाधानों की पहचान करें
जीएस 10 जांचें कि किया गया कार्य परियोजना आवश्यकताओं को पूरा करता है
जीएस 11 विस्तार के लिए गहरी नजर रखें और अंतिम आउटपुट के प्रति सौंदर्य बोध बनाए रखें
जीएस 12 प्रारंभिक अवधारणा और गुणवत्ता मानकों के अनुरूप यह सुनिश्चित करने के लिए किए गए कार्य की गुणवत्ता का मूल्यांकन करें
जीएस 13 ग्राहकों के व्यवसाय, प्रतिस्पर्धियों और ग्राहकों की समझ विकसित करें, और उन्हें संगठन की सेवा पेशकश से संबंधित करें
जीएस 14 अनुसंधान प्रतियोगियों की पेशकश ताकि प्रतियोगिता पर प्रतिस्पर्धात्मक लाभ का संचार करने में सक्षम हो सकें
जीएस 15 पूर्व में विकसित प्रस्तावों से संदर्भ जानकारी पढ़ें और एकत्र करें
जीएस 16 प्रस्ताव को एक साथ रखने के लिए डेटा-बिंदुओं और सूचनाओं के लिए संगठन के भीतर संबंधित विभागों के साथ बातचीत करें
जीएस 17 समय-सीमा के भीतर प्रस्ताव तैयार करने में सक्षम होने के लिए योजना कार्य करें
जीएस 18 पहले विकसित प्रस्तावों का एक डेटाबेस बनाए रखें
जीएस 19 ग्राहकों की जरूरतों के आधार पर और विज्ञापन के लिए उपलब्ध बजट के भीतर प्रस्ताव तैयार करना और सिफारिशें प्रदान करना
जीएस 20 संगठन की सेवाओं और प्रतिस्पर्धियों की सेवाओं के बीच एक तुलनात्मक विश्लेषण करें
जीएस 21 भविष्य के प्रस्तावों को बेहतर बनाने में मदद के लिए आंतरिक हितधारकों और ग्राहकों से प्रतिक्रिया का विश्लेषण करें

मूल्यांकन के मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी मार्क्स	प्राैक्टिकल मार्क्स	प्रोजेक्ट मार्क्स	वाइवा मार्क्स
<i>मीडिया एजेंसियों और उद्योग क्षेत्रों की अग्रणी कंपनियों के लिए एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्तावों का विकास करना</i>	50	50	.	.
पीसी 1. प्रस्तावित विज्ञापन प्लेसमेंट के लिए विज्ञापन-मूल्य की गणना करें, मुख्य चर (जैसे पहुंच/समय-व्यय, पाठक संख्या, श्रोताओं/समय-व्यय, पेज व्यू, इंप्रेशन, ऑक्व्यूपेंसी /उपलब्धता, ग्राहक क्रेडिट सीमा) को ध्यान में रखते हुए	10	10	.	.
पीसी 2. उपभोग की आदतों, जीवन शैली, रेटिंग चित्रण और साधियों के साथ तुलना सहित दर्शकों का विश्लेषण करें	10	10	.	.
पीसी 3. प्रमुख वेरिएबल्स के लिए लागत प्रक्रियाएं निष्पादित करें और संभावित समायोजनों की गणना करें जिन्हें वार्ता प्रक्रिया के दौरान ध्यान में रखा जा सकता है	10	10	.	.

योग्यता पैक

पीसी 4. बिक्री प्रक्रिया को स्पष्ट करें और प्रासंगिक कानून, मानकों और नीतियों पर ग्राहक को सिफारिशें प्रदान करें	10	10	.	.
पीसी 5 सहमत समय सीमा के भीतर और ग्राहक द्वारा अनुरोधित प्रारूप में प्रस्तावों को विकसित और प्रस्तुत करना	10	10	.	.
कुल एनओएस	50	50	.	.

नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैंडर्ड्स (एनओएस) पैरामीटर

एनओएस कोड	एमईएस/एन 0204
एनओएस नाम	एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्ताव विकसित करें
क्षेत्र	मीडिया एंड एंटरटेनमेंट
उप-क्षेत्र	टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल, आउट-ऑफ-होम
व्यवसाय	ऐड सेल्स/अकाउंट मैनेजमेंट/सर्चेंडुलिग/ट्रैफिक
एनएसक्यूएफ स्तर	4
क्रेडिट	टी बी डी
संस्करण	1.0
अंतिम समीक्षा तिथि	21 / 11 / 2014
अगली समीक्षा तिथि	31 / 03 / 2022
एनएसक्यूसी क्लीयरेंस तिथि	28 / 09 / 2015

योग्यता पैक

एमईएस/एन 0205 : एडवरटाइजिंग सेल्स ग्राहकों को प्राप्त करना और बनाए रखना

विवरण

यह ओएस इकाई संभावित विज्ञापन बिक्री ग्राहकों को आकर्षित करने और बनाए रखने के बारे में है।

स्कोप :

इस इकाई/कार्य में निम्नलिखित शामिल हैं:

- संभावित एडवरटाइजिंग सेल्स ग्राहकों की पहचान करना और उन्हें बनाए रखना
- ग्राहकों में मीडिया एजेंसियां, ब्रांड मैनेजर और उद्योग क्षेत्रों की अग्रणी कंपनियों के मार्केटिंग प्रमुख शामिल हो सकते हैं
- विभिन्न माध्यमों के लिए: टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल और आउट-ऑफ-होम
- निम्न में से किसी भी विज्ञापन सूची को बेचने के लिए: 10 सेकंड विज्ञापन स्पॉट (टेलीविजन/रेडियो), वर्ग सेमी विज्ञापन स्थान (प्रिंट), बैनर (फ्रेम, पॉप-अप, फ्लोटिंग/विस्तार विज्ञापन), वर्गीकृत, टेक्स्ट विज्ञापन (डिजिटल), बिलबोर्ड, प्रचार, स्ट्रीट फर्नीचर, पारगमन संपत्ति, डिजिटल डिस्प्ले सहित वैकल्पिक मीडिया, सिनेमा, स्टेडियम, हवाई अड्डों, मॉल (ओओएच)

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

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

- पीसी 1.** संभावित ग्राहकों की पहचान करें और व्यक्तिगत नेटवर्क के माध्यम से और प्राथमिक और माध्यमिक अनुसंधान के माध्यम से ग्राहक आधार का निर्माण करें
- पीसी 2.** समझें कि ग्राहकों को किसी विशेष बाजार में विज्ञापन देने की आवश्यकता है
- पीसी 3.** किसी विशेष बाजार में उपलब्ध संसाधनों के प्रकार का विश्लेषण करें
- पीसी 4.** संभावित ग्राहकों को अपने संगठन की विश्वसनीयता और ट्रैक रिकॉर्ड का विपणन करें, और उन्हें इसके माध्यम से विज्ञापन के लाभ बेचें

ज्ञान और समझ (केयू)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्नलिखित जानने और समझने की आवश्यकता है:

- केयू 1** संगठन/सेवाओं की विशेषताएं और विशेषताएँ और साथियों की तुलना में इसके प्रतिस्पर्धी लाभ और कमजोरियाँ
- केयू 2** संगठन द्वारा बिक्री प्रक्रिया का पालन किया जा रहा है
- केयू 3** बिक्री प्रक्रियाओं और संग्रह में शामिल प्रमुख गतिविधियाँ
- केयू 4** लागू कानूनी और गोपनीयता दिशानिर्देश, प्रक्रियाएं और शर्तें और स्थितियाँ
- केयू 6** काम को पूरा करने के लिए आवश्यक वर्किंग प्लेटफॉर्म को कैसे सेट-अप और डाउन करें
- केयू 7** पहचानी गई सतह और लगाए जाने वाले धातु के पत्ते के आधार पर सही एडहेसिव का चयन कैसे करें
- केयू 8** धातु की पत्ती को सही ढंग से रखने और लगाने की तकनीक
- केयू 9** एक समान धात्विक फिनिश प्राप्त करने के लिए सतह को जलाने, उभारने और चमकाने की तकनीकें
- केयू 10** किसी भी दोष, धब्बे या निशान की जाँच करें और आवश्यक फिनिश प्राप्त करने के लिए उनकी मरम्मत करें
- केयू 11** लागू स्वास्थ्य और सुरक्षा दिशानिर्देश, और व्यक्तियों के स्वयं के स्वास्थ्य और सुरक्षा के साथ-साथ उनके आसपास के लोगों के लिए जोखिम को कम करना
- केयू 12** एक्सपोजर (पहुंच, पाठकों की संख्या, श्रोताओं की संख्या, पृष्ठ-विचार) जो कि कंपनी साथियों की तुलना में विभिन्न बाजारों में प्रदान करती है
- केयू 13** कंपनी की बिक्री रणनीति, लक्ष्य और उद्देश्य
- केयू 14** कंपनी की बिक्री प्रक्रिया और सूची प्रबंधन प्रथाओं
- केयू 15** विपणन और विज्ञापन की मूल बातें
- केयू 16** बाजार और उद्योग जिसमें ग्राहक काम करते हैं
- केयू 17** दर्शकों और बाजार की जानकारी को कैसे पढ़ें और उसका विश्लेषण करें और संभावित ग्राहकों को पिच करने के लिए इस्तेमाल किए जा सकने वाले रुझानों को कैसे प्राप्त करें

योग्यता पैक

- केयु 18** विभिन्न बाजारों के लिए दर्शक, दिन के हिस्से/प्रकाशन/ऑनलाइन पृष्ठ
- केयु 19** ग्राहकों की जरूरतों की पहचान करने के लिए जांच/पूछताछ तकनीकों का उपयोग कैसे करें
- केयु 20** साथियों के संबंध में संगठन के ब्रांड मूल्य की स्थिति कैसे तय करें। संभावित ग्राहक के लिए कंपनी की पेशकश को प्रभावी ढंग से कैसे स्थापित किया जाए
- केयु 21** मौजूदा ग्राहक संबंधों को प्रबंधित करते समय बिक्री के अवसरों की पहचान कैसे करें
- केयु 22** आजीवन ग्राहक मूल्य माप के तरीके
- केयु 23** लागू कानूनी और नियामक दिशानिर्देश
- केयु 24** बाजार और उद्योग जिसमें ग्राहक काम करते हैं

सामान्य कौशल (जीएस)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्न जानने और समझने की आवश्यकता है:

- जीएस 1** ग्राहकों के साथ पत्राचार और बातचीत का विवरण देने वाले दस्तावेजों को व्यवस्थित और संग्रहीत करें, और कोई भी समझौता हो सकता है
- जीएस 2** बिलिंग और संग्रह पर रिपोर्ट तैयार करना और बनाए रखना
- जीएस 3** इन्वेंटरी बेची गई, जिस दर पर बेची गई, औसत देनदार आदि।
- जीएस 4** अनुमानित संसाधन आवश्यकताओं (समय, लोग, सामग्री, बजट) और किसी भी बाधाधर्मीमाओं को बताएं
- जीएस 5** कार्यक्षेत्र से संबंधित प्रासंगिक निर्णय लें
- जीएस 6** आवश्यकताओं और सहमत समय-सीमा के अनुसार उसके कार्य की योजना बनाएं
- जीएस 7** सहमत बजट के भीतर प्रबंधन करें और अपव्यय को कम करें
- जीएस 8** कार्य के सफल निष्पादन के साथ किसी भी समस्या की पहचान करें
- जीएस 9** इन्हें प्रोडक्शन डिजाइन टीम के साथ संवाद करें और समाधानों की पहचान करें
- जीएस 10** जांचें कि किया गया कार्य परियोजना आवश्यकताओं को पूरा करता है
- जीएस 11** विस्तार के लिए गहरी नजर रखें और अंतिम आउटपुट के प्रति सौंदर्य बोध बनाए रखें
- जीएस 12** प्रारंभिक अवधारणा और गुणवत्ता मानकों के अनुरूप यह सुनिश्चित करने के लिए किए गए कार्य की गुणवत्ता का मूल्यांकन करें
- जीएस 13** ग्राहकों के बारे में संग्रह जानकारी जो भविष्य में उनके साथ संबंधों को मजबूत करने में फायदेमंद हो सकती है
- जीएस 14** क्लाइंट डेटाबेस बनाएं और बनाए रखें
- जीएस 15** ग्राहकों के व्यवसाय, उद्योग, उत्पादध्वसेवा, लक्ष्य बाजार और पिछले विपणन प्रयासों पर शोध करें
- जीएस 16** लक्षित दर्शकों की उपभोग की आदतों के बारे में जानकारी एकत्र करें
- जीएस 17** प्रतिस्पर्धियों और उनके व्यवसाय मॉडल द्वारा प्रदान की जाने वाली सेवाओं पर शोध करें
- जीएस 18** व्यक्तिगत नेटवर्क, मौजूदा ग्राहकों की सिफारिशों, कोल्ड कॉल, उद्योग की घटनाओं के माध्यम से संभावित ग्राहकों की पहचान और नेटवर्क
- जीएस 19** पहचान किए गए संभावित ग्राहकों के साथ संपर्क करें और संबंध बनाएं
- जीएस 20** मीडिया एकीकरण के अवसरों की पहचान करने के लिए सामग्री उत्पादन टीमों के साथ नेटवर्क
- जीएस 21** एक संभावित ग्राहक के साथ एक पेशेवर संबंध स्थापित करने की लागत, जोखिम, लाभ और दीर्घकालिक संभावनाओं का आकलन करें, और तय करें कि संपर्क शुरू करना है या नहीं
- जीएस 22** आजीवन मूल्य/लाभप्रदता माप तकनीकों का उपयोग करें (ग्राहक मूल्य स्थापित करने के लिए)

मूल्यांकन के मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी मार्क्स	प्राैक्टिकल मार्क्स	प्रोजेक्ट मार्क्स	वाइवा मार्क्स
	50	50	.	.
पीसी 1. संभावित ग्राहकों की पहचान करें और व्यक्तिगत नेटवर्क के माध्यम से और प्राथमिक और माध्यमिक अनुसंधान के माध्यम से ग्राहक आधार का निर्माण करें	15	10	.	.

योग्यता पैक

पीसी 2. समझें कि ग्राहकों को किसी विशेष बाजार में विज्ञापन देने की आवश्यकता है	10	15	.	.
पीसी 3. किसी विशेष बाजार में उपलब्ध संसाधनों के प्रकार का विश्लेषण करें	10	15	.	.
पीसी 4. संभावित ग्राहकों को अपने संगठन की विश्वसनीयता और ट्रैक रिकॉर्ड का विपणन करें, और उन्हें इसके माध्यम से विज्ञापन के लाभ बेचें	15	10	.	.
कुल एनओएस	50	50	.	.

नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैंडर्ड्स (एनओएस) पैरामीटर

एनओएस कोड	एमईएस/एन 0205
एनओएस नाम	एडवरटाइजिंग सेल्स ग्राहकों को प्राप्त करना और बनाए रखना
क्षेत्र	मीडिया एंड एंटरटेनमेंट
उप-क्षेत्र	टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल, आउट-ऑफ-होम
व्यवसाय	ऐड सेल्स/अकाउंट मैनेजमेंट/सर्चेंडुलिंग/ट्रैफिक
एनएसक्यूएफ स्तर	4
क्रेडिट	टी बी डी
संस्करण	1.0
अंतिम समीक्षा तिथि	21 / 11 / 2014
अगली समीक्षा तिथि	31 / 03 / 2022
एनएसक्यूसी क्लीयरेंस तिथि	28 / 09 / 2015

एमईएस/एन 0211: एक एडवरटाइजिंग सेल्स ऑर्डर पूरा करे

विवरण

यह ओएस इकाई एडवरटाइजिंग सेल्स लेनदेन पर बातचीत करने और पूरा करने और प्रासंगिक दस्तावेजीकरण और बिक्री अनुबंधों को अंतिम रूप देने के बारे में है

स्कोप

इस इकाई/कार्य में निम्नलिखित शामिल हैं:

- एक एडवरटाइजिंग सेल्स सौदे पर बातचीत करना और उसे पूरा करना
- इन्वेंट्री को बेचा जा सकता है: टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल, ओओएच
- आंतरिक टीमों के साथ समन्वय करना
- ग्राहकों के साथ स्पष्ट रूप से संवाद करना
- ग्राहकों द्वारा बकाया राशि का समय पर संग्रह करना

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

एक एडवरटाइजिंग सेल्स सौदे पर बातचीत करना और उसे पूरा करना

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

- पीसी 1.** ग्राहक को एक भरोसेमंद प्रस्ताव प्रदान करें और उपलब्ध इन्वेंट्री से अधिकतम राजस्व प्राप्त करने के लिए बातचीत करें
- पीसी 2.** सुनिश्चित करें कि विज्ञापन दरें संगठन द्वारा निर्धारित बेंचमार्क दरों के बराबर या अधिक हैं
- पीसी 3.** संगठन द्वारा निर्धारित बेंचमार्क छूट दरों के अनुरूप दरों पर अग्रिम रूप से इन्वेंट्री बेचने के लिए एजेंसियों के साथ वॉल्यूम छूट पर बातचीत करें
- पीसी 4.** राजस्व के अन्य स्रोतों जैसे मीडिया एकीकरण, घटनाओं और सक्रियता आदि को क्रॉस-सेल करने के अवसरों की पहचान करना।

आंतरिक टीमों के साथ समन्वय

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

- पीसी 5.** मसौदा बिक्री समझौते/अनुबंध और उन्हें जांचने के लिए कानूनी टीम के साथ संपर्क करें
- पीसी 6.** अनुबंध के निष्पादन को सुनिश्चित करने के लिए संगठन के भीतर संबंधित टीमों के साथ व्यवस्था करें
- पीसी 7.** प्रभावी संचार और टीम समर्थन के माध्यम से ग्राहक संकटों का निवारण और प्रबंधन करें

ग्राहकों के साथ स्पष्ट रूप से संवाद करना

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

- पीसी 8.** यह सुनिश्चित करने के लिए कि सौदा संगठन के लिए फायदेमंद होगा, एक विस्तृत लागत-लाभ विश्लेषण करने के बाद ग्राहकों के साथ वस्तु विनिमय सौदों पर बातचीत करें
- पीसी 9.** स्पष्ट रूप से ग्राहक के साथ समझौते के दायरे को संप्रेषित करें और विज्ञापन की प्रभावशीलता के बारे में यथार्थवादी अपेक्षाएँ निर्धारित करें

ग्राहकों द्वारा बकाया राशि का समय पर संग्रह

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

- पीसी 10.** बिलिंग विवरण और बकाया राशि की निगरानी करना, यह सुनिश्चित करना कि संबंधित बिक्री प्रबंधक के माध्यम से बकाया राशि समय पर एकत्र की जाती है

योग्यता पैक

ज्ञान और समझ (केयु)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्नलिखित जानने और समझने की आवश्यकता है:

- केयु 1 संगठन/सेवाओं की विशेषताएं और विशेषताएँ और साथियों की तुलना में इसके प्रतिस्पर्धी लाभ और कमजोरियाँ
- केयु 2 संगठन कुल और उपलब्ध विज्ञापन सूची
- केयु 3 संगठन विज्ञापन दरों और छूट दरों को बेंचमार्क करते हैं
- केयु 4 बिक्री अनुबंधों पर बातचीत के लिए प्रक्रियाएं
- केयु 5 संगठनों की लेखा और वित्त नीतियों के अनुसार भुगतान और क्रेडिट अवधि के स्वीकार्य तरीके
- केयु 6 बिक्री, विपणन और विज्ञापन के मूल सिद्धांत
- केयु 7 उस उद्योग का व्यापक ज्ञान जिसमें संगठन संचालित होता है
- केयु 8 रिकॉर्ड और दैनिक बिक्री गलत प्रबंधन
- केयु 9 वस्तु विनिमय अनुबंधों के लिए मामला बनाने के लिए लागत-लाभ विश्लेषण कैसे करें
- केयु 10 प्रेरक बिक्री तकनीक
- केयु 11 मल्टीपल-मीडिया सेलिंग, अप-सेलिंग और ऐड-ऑन सेल तकनीक
- केयु 12 खरीदारी संकेतों (ग्राहक द्वारा दिए गए) की पहचान कैसे करें और उचित तरीके से उन पर कार्रवाई करें
- केयु 13 बिक्री समझौते और अन्य मानक अनुबंधों का मसौदा कैसे तैयार करें
- केयु 14 देश-विशिष्ट नियम और शर्तें
- केयु 15 लागू कानूनी और नैतिक मानकों

सामान्य कौशल (जीएस)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्न जानने और समझने की आवश्यकता है:

- जीएस 1 ग्राहक के साथ बातचीत के अनुसार बिक्री की शर्तों को सूचीबद्ध करने वाले ड्राफ्ट बिक्री समझौते
- जीएस 2 ग्राहक पर पृष्ठभूमि अनुसंधान करना
- जीएस 3 क्लाइंट को सबमिट किए गए प्रारंभिक प्रस्तावों के विवरण का विश्लेषण करें
- जीएस 4 बिक्री अनुबंधों और अतीत में तैयार किए गए प्रस्तावों से संदर्भ पढ़ें और आकर्षित करें
- जीएस 5 प्रभावी ढंग से ग्राहक के साथ व्यापार और वित्तीय शर्तों पर बातचीत करें
- जीएस 6 ग्राहकों को समझाने और प्रश्नों का प्रभावी ढंग से जवाब देने के लिए स्मार्ट-सेलिंग और प्रेरक तकनीकों को लागू करें
- जीएस 7 बिक्री अनुबंधों की समीक्षा करने और उन्हें अंतिम रूप देने के लिए कानूनी विभाग के साथ संपर्क करना
- जीएस 8 संबंधित टीमों (जैसे रचनात्मक/उत्पादन/बैक-एंड बिक्री/ट्रेफ सी इत्यादि) के लिए क्लाइंट आवश्यकताओं को संवाद करें ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि की गई प्रतिबद्धताएं पूरी हो रही हैं
- जीएस 9 प्रत्येक ग्राहक के लिए उचित विज्ञापन दर और छूट तय करें, यह सुनिश्चित करते हुए कि उपलब्ध वस्तु-सूची से अधिकतम मूल्य प्राप्त किया जाता है
- जीएस 10 एक आकस्मिक योजना विकसित करें और नियोजित करें, बातचीत विफल होनी चाहिए
- जीएस 11 यह सुनिश्चित करें कि ग्राहकों की जरूरतें और उद्देश्य पूरे हों, और सौदे की शर्तें पारस्परिक रूप से लाभकारी हों
- जीएस 12 बिक्री प्रक्रिया के दौरान उत्पन्न होने वाले मुद्दों की पहचान करें और उन्हें संबोधित करने के लिए समाधान खोजें
- जीएस 13 प्रस्ताव के संबंध में ग्राहकों की आपत्तियों का सक्षम प्रबंधन और निपटान
- जीएस 14 वस्तु विनिमय सौदों और उनमें प्रवेश करने से पहले वॉल्यूम छूट की आवश्यकता और लाभों का निर्धारण करें
- जीएस 15 बातचीत की प्रक्रिया का विश्लेषण करें और सौदों को बंद करने के लिए नए और नए तरीके निर्धारित करें

मूल्यांकन के मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी मार्क्स	प्रैक्टिकल मार्क्स	प्रोजेक्ट मार्क्स	वाइवा मार्क्स
एक एडवर्टाइजिंग सेल्स सौदे पर बातचीत करना और उसे पूरा करना	20	20	.	.
पीसी 1. ग्राहक को एक भरोसेमंद प्रस्ताव प्रदान करें और उपलब्ध इन्वेंट्री से अधिकतम राजस्व प्राप्त करने के लिए बातचीत करें	5	5	.	.
पीसी 2. सुनिश्चित करें कि विज्ञापन दरें संगठन द्वारा निर्धारित बेंचमार्क दरों के बराबर या अधिक हैं	5	5	.	.

योग्यता पैक

पीसी 3. संगठन द्वारा निर्धारित बेंचमार्क छूट दरों के अनुरूप दरों पर अग्रिम रूप से इन्वेंट्री बेचने के लिए एजेंसियों के साथ वॉल्यूम छूट पर बातचीत करें	5	5	.	.
पीसी 4. राजस्व के अन्य स्रोतों जैसे मीडिया एकीकरण, घटनाओं और सक्रियता आदि को क्रॉस-सेल करने के अवसरों की पहचान करना।	5	5	.	.
आंतरिक टीमों के साथ समन्वय	15	15	.	.
पीसी 5. मसौदा बिक्री समझौते/अनुबंध और उन्हें जांचने के लिए कानूनी टीम के साथ संपर्क करें	5	5	.	.
पीसी 6 . अनुबंध के निष्पादन को सुनिश्चित करने के लिए संगठन के भीतर संबंधित टीमों के साथ व्यवस्था करें	5	5	.	.
पीसी 7. प्रभावी संचार और टीम समर्थन के माध्यम से ग्राहक संकटों का निवारण और प्रबंधन करें	5	5	.	.
ग्राहकों के साथ स्पष्ट रूप से संवाद करना	10	10	.	.
पीसी 8. यह सुनिश्चित करने के लिए कि सौदा संगठन के लिए फायदेमंद होगा, एक विस्तृत लागत-लाभ विश्लेषण करने के बाद ग्राहकों के साथ वस्तु विनिमय सौदों पर बातचीत करें	5	5	.	.
पीसी 9. स्पष्ट रूप से ग्राहक के साथ समझौते के दायरे को संप्रेषित करें और विज्ञापन की प्रभावशीलता के बारे में यथार्थवादी अपेक्षाएँ निर्धारित करें	5	5	.	.
ग्राहकों द्वारा बकाया राशि का समय पर संग्रह	5	5	.	.
पीसी 10. बिलिंग विवरण और बकाया राशि की निगरानी करना, यह सुनिश्चित करना कि संबंधित बिक्री प्रबंधक के माध्यम से बकाया राशि समय पर एकत्र की जाती है	5	5	.	.
कुल एनओएस	50	50	.	.

नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैंडर्ड्स (एनओएस) पैरामीटर

एनओएस कोड	एमईएस/एन 0211
एनओएस नाम	एक एडवरटाइजिंग सेल्स ऑर्डर पूरा करे
क्षेत्र	मीडिया एंड एंटरटेनमेंट
उप-क्षेत्र	टेलीविजन, प्रिंट, रेडियो, डिजिटल, आउट-ऑफ-होम
व्यवसाय	एड सेल्स/अकाउंट मैनेजमेंट/सर्चेंडुलिग/ट्रैफिक
एनएसक्यूएफ स्तर	4
क्रेडिट	टी बी डी
संस्करण	1.0



योग्यता पैक

अंतिम समीक्षा तिथि	21 / 11 / 2014
अगली समीक्षा तिथि	31 / 03 / 2022
एनएसक्यूसी क्लीयरेंस तिथि	28 / 09 / 2015

एमईएस/एन 0104: कार्यस्थल स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखें

विवरण

यह ओएस यूनिट एक स्वस्थ, सुरक्षित और सुरक्षित कार्य वातावरण बनाए रखने की दिशा में योगदान देने के बारे में है

तत्व और प्रदर्शन मानदंड

कार्यस्थल में प्रचलित स्वास्थ्य, सुरक्षा और सुरक्षा जोखिमों को समझना

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

पीसी 1. संगठनों की मौजूदा स्वास्थ्य, सुरक्षा और सुरक्षा नीतियों और प्रक्रियाओं को समझें और उनका पालन करें

पीसी 2. स्वयं के व्यवसाय से संबंधित सुरक्षित कार्य पद्धतियों को समझें

पीसी 3. बीमारी, दुर्घटनाओं, आग या अन्य के लिए आपातकालीन प्रक्रियाओं सहित स्वास्थ्य और सुरक्षा से संबंधित सरकारी मानदंडों और नीतियों को समझें, जिसमें परिसर को खाली करना शामिल हो सकता है

पीसी 4. संगठन स्वास्थ्य और सुरक्षा ज्ञान सत्र और अभ्यास में भाग लें

स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए जिम्मेदार लोगों और उपलब्ध संसाधनों को जानना

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

पीसी 5. कार्यस्थल में स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए जिम्मेदार लोगों की पहचान करें, जिनमें आपात स्थिति में संपर्क करने वाले भी शामिल हैं

पीसी 6. सुरक्षा संकेतों की पहचान करें उदा। फायर अलार्म और सीढ़ियां, फायर वार्डन स्टेशन, प्राथमिक चिकित्सा और चिकित्सा कक्ष जैसे स्थान

जोखिमों की पहचान करना और रिपोर्ट करना

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

पीसी 7. अपने कार्यस्थल के उन पहलुओं की पहचान करें जो स्वयं और दूसरों के स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए संभावित जोखिम पैदा कर सकते हैं

पीसी 8. एहतियाती उपायों के माध्यम से कार्यस्थल में अपने और दूसरों के व्यक्तिगत स्वास्थ्य और सुरक्षा को सुनिश्चित करें

पीसी 9. नामित व्यक्ति को स्वास्थ्य, सुरक्षा और सुरक्षा में सुधार के अवसरों की पहचान करना और उनकी सिफारिश करना

पीसी 10. संगठनात्मक प्रक्रियाओं के अनुरूप संबंधित व्यक्ति को व्यक्ति के अधिकार के बाहर किसी भी खतरे की रिपोर्ट करें और अन्य लोगों को चेतावनी दें जो प्रभावित हो सकते हैं

आपातकाल की स्थिति में प्रक्रियाओं का अनुपालन

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

पीसी 11. किसी खतरे के मामले में दुर्घटनाओं, आग या किसी अन्य प्राकृतिक आपदा के लिए संगठनों की आपातकालीन प्रक्रियाओं का पालन करें

पीसी 12. बीमारी, दुर्घटना, आग या किसी अन्य प्राकृतिक आपदा जैसे जोखिमों को सुरक्षित रूप से और व्यक्तिगत अधिकार की सीमा के भीतर पहचानें और सही करें

ज्ञान और समझ (केयू)

कार्य करने वाले व्यक्ति को निम्न जानने और समझने की आवश्यकता है:

योग्यता पैक

- केयू 1. स्वास्थ्य और सुरक्षा से संबंधित संगठनों के मानदंड और नीतियां
- केयू 2. स्वास्थ्य और सुरक्षा और संबंधित आपातकालीन प्रक्रियाओं के संबंध में सरकारी मानदंड और नीतियां
- केयू 3. जोखिमों/खतरों से निपटने के दौरान प्राधिकरण की सीमाएं
- केयू 4. कार्यस्थल पर स्वास्थ्य और सुरक्षा के उच्च मानकों को बनाए रखने का महत्व
- केयू 5. कार्यस्थल में विभिन्न प्रकार के स्वास्थ्य और सुरक्षा खतरे
- केयू 6. स्वयं की नौकरी की भूमिका के लिए सुरक्षित कार्य पद्धति
- केयू 7. जोखिम से निपटने के लिए निकासी प्रक्रियाएं और अन्य व्यवस्थाएं
- केयू 8. कार्यस्थल में स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए जिम्मेदार लोगों के नाम और संपर्क नंबर
- केयू 9. जहां आवश्यक हो, चिकित्सा सहायता और आपातकालीन सेवाओं को कैसे बुलाएं
- केयू 10. उपकरण, सिस्टम और/या मशीनों का उपयोग करते समय स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखने के लिए विक्रेता या निर्माता निर्देश

सामान्य कौशल (जीएस)

कार्य पर उपयोगकर्ता/व्यक्तिगत को यह जानने की आवश्यकता है किरू

- जीएस 1. कैसे लिखें और संबंधित लोगों को स्वास्थ्य और सुरक्षा के संबंध में फीडबैक प्रदान करें
- जीएस 2. संभावित जोखिमों को कैसे लिखें और उजागर करें या संबंधित लोगों को खतरे की रिपोर्ट करें
- जीएस 3. स्वास्थ्य और सुरक्षा से संबंधित निर्देश, नीतियां, प्रक्रियाएं और मानदंड पढ़ें
- जीएस 4. संभावित जोखिमों को उजागर करें और नामित लोगों को खतरों की रिपोर्ट करें
- जीएस 5. संबंधित या प्रभावित सभी लोगों के साथ जानकारी सुनें और संवाद करें
- जीएस 6. कार्रवाई या योजना के उपयुक्त पाठ्यक्रम पर निर्णय लें
- जीएस 7. व्यक्तिगत प्राधिकरण के दायरे में आने वाले जोखिमों/खतरों से निपटने के लिए लोगों और संसाधनों की योजना बनाएं और उन्हें व्यवस्थित करें
- जीएस 8. विभिन्न स्थितियों में समस्या समाधान के तरीकों को लागू करें
- जीएस 9. उन खतरों को समझें जो व्यक्तिगत प्राधिकरण के दायरे में आते हैं और उन सभी खतरों की रिपोर्ट करें जो किसी के अधिकार को खत्म कर सकते हैं
- जीएस 10. विभिन्न स्थितियों में संतुलित निर्णय लागू करें
- जीएस 11. कैसे लिखें और संबंधित लोगों को स्वास्थ्य और सुरक्षा के संबंध में फीडबैक प्रदान करें
- जीएस 12. संभावित जोखिमों को कैसे लिखें और हाइलाइट करें या संबंधित लोगों को खतरे की रिपोर्ट कैसे करें
- जीएस 13. स्वास्थ्य और सुरक्षा से संबंधित निर्देश, नीतियां, प्रक्रियाएं और मानदंड पढ़ें
- जीएस 14. संभावित जोखिमों को हाइलाइट करें और नामित लोगों को खतरों की रिपोर्ट करें
- जीएस 15. संबंधित या प्रभावित सभी लोगों के साथ जानकारी सुनें और संवाद करें
- जीएस 16. कार्रवाई या योजना के उपयुक्त पाठ्यक्रम पर निर्णय लें
- जीएस 17. व्यक्तिगत प्राधिकरण के दायरे में आने वाले जोखिमों/खतरों से निपटने के लिए लोगों और संसाधनों की योजना बनाएं और उन्हें व्यवस्थित करें
- जीएस 18. विभिन्न स्थितियों में समस्या समाधान के तरीकों को लागू करें
- जीएस 19. कॉलेजों और ग्राहकों के साथ सकारात्मक और प्रभावी संबंध बनाएं और बनाए रखें
- जीएस 20. डेटा और गतिविधियों का विश्लेषण करें
- जीएस 21. उन खतरों को समझें जो व्यक्तिगत प्राधिकरण के दायरे में आते हैं और उन सभी खतरों की रिपोर्ट करें जो किसी के अधिकार को खत्म कर सकते हैं
- जीएस 22. विभिन्न स्थितियों में संतुलित निर्णय लागू करें

योग्यता पैक

मूल्यांकन के मानदंड

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी मार्क्स	प्रेक्टिकल मार्क्स	प्रोजेक्ट मार्क्स	वाइवा मार्क्स
<i>कार्यस्थल में प्रचलित स्वास्थ्य, सुरक्षा और सुरक्षा जोखिमों को समझना</i>	15	15	.	.
पीसी 1. संगठनों की मौजूदा स्वास्थ्य, सुरक्षा और सुरक्षा नीतियों और प्रक्रियाओं को समझें और उनका पालन करें	5	5	.	.
पीसी 2. स्वयं के व्यवसाय से संबंधित सुरक्षित कार्य पद्धतियों को समझें	5	5	.	.
पीसी 3. बीमारी, दुर्घटनाओं, आग या अन्य के लिए आपातकालीन प्रक्रियाओं सहित स्वास्थ्य और सुरक्षा से संबंधित सरकारी मानदंडों और नीतियों को समझें, जिसमें परिसर को खाली करना शामिल हो सकता है	3	2	.	.
पीसी 4. संगठन स्वास्थ्य और सुरक्षा ज्ञान सत्र और अभ्यास में भाग लें	2	3	.	.
<i>स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए जिम्मेदार लोगों और उपलब्ध संसाधनों को जानना</i>	10	10	.	.
पीसी 5. कार्यस्थल में स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए जिम्मेदार लोगों की पहचान करें, जिनमें आपात स्थिति में संपर्क करने वाले भी शामिल हैं	5	5	.	.
पीसी 6. सुरक्षा संकेतों की पहचान करें उदा। फायर अलार्म और सीढ़ियां, फायर वार्डन स्टेशन, प्राथमिक चिकित्सा और चिकित्सा कक्ष जैसे स्थान	5	5	.	.
<i>जोखिमों की पहचान करना और रिपोर्ट करना</i>	18	17	.	.
पीसी 7. अपने कार्यस्थल के उन पहलुओं की पहचान करें जो स्वयं और दूसरों के स्वास्थ्य और सुरक्षा के लिए संभावित जोखिम पैदा कर सकते हैं	5	5	.	.
पीसी 8. एहतियाती उपायों के माध्यम से कार्यस्थल में अपने और दूसरों के व्यक्तिगत स्वास्थ्य और सुरक्षा को सुनिश्चित करें	5	5	.	.
पीसी 9. नामित व्यक्ति को स्वास्थ्य, सुरक्षा और सुरक्षा में सुधार के अवसरों की पहचान करना और उनकी सिफारिश करना	3	2	.	.

योग्यता पैक

परिणामों के लिए मूल्यांकन मानदंड	थ्योरी मार्क्स	प्रेक्टिकल मार्क्स	प्रोजेक्ट मार्क्स	वाइवा मार्क्स
पीसी 10. संगठनात्मक प्रक्रियाओं के अनुरूप संबंधित व्यक्ति को व्यक्ति के अधिकार के बाहर किसी भी खतरे की रिपोर्ट करें और अन्य लोगों को चेतावनी दें जो प्रभावित हो सकते हैं	5	5	.	.
<i>आपातकाल की स्थिति में प्रक्रियाओं का अनुपालन</i>	7	8	.	.
पीसी 11. किसी खतरे के मामले में दुर्घटनाओं, आग या किसी अन्य प्राकृतिक आपदा के लिए संगठनों की आपातकालीन प्रक्रियाओं का पालन करें	5	5	.	.
पीसी 12. बीमारी, दुर्घटना, आग या किसी अन्य प्राकृतिक आपदा जैसे जोखिमों को सुरक्षित रूप से और व्यक्तिगत अधिकार की सीमा के	2	3	.	.
कुल एनओएस	50	50	.	.

नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैंडर्ड्स (एनओएस) पैरामीटर

एनओएस कोड	एमईएस/एन 0104
एनओएस नाम	कार्यस्थल स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखें
क्षेत्र	मीडिया एंड एंटरटेनमेंट
उप-क्षेत्र	फिल्म, टेलीविजन, एनिमेशन, गेमिंग, रेडियो, विज्ञापन
व्यवसाय	ऐड सेल्स / अकाउंट मैनेजमेंट / स्केडुलिंग / ट्रैफिक
एनएसक्यूएफ स्तर	5
क्रेडिट	टी बी डी
संस्करण	1.0
अंतिम समीक्षा तिथि	30 / 12 / 2021
अगली समीक्षा तिथि	23 / 02 / 2027
एनएसक्यूसी क्लीयरेंस तिथि	24 / 02 / 2022

मूल्यांकन दिशानिर्देश और मूल्यांकन वेटेज

मूल्यांकन दिशानिर्देश

1. प्रत्येक योग्यता पैक के मूल्यांकन के लिए मानदंड सेक्टर कौशल परिषद द्वारा बनाया जाएगा। प्रत्येक तत्वध्रुवदर्शन मानदंड (पीसी) को एनओएस में इसके महत्व के अनुपात में अंक दिए जाएंगे। एसएससी प्रत्येक तत्व/पीसी के लिए थ्योरी और स्किल प्रैक्टिकल के लिए अंकों का अनुपात भी निर्धारित करेगा।
2. सैद्धान्तिक भाग के लिए मूल्यांकन एसएससी द्वारा बनाए गए प्रश्नों के ज्ञान बैंक पर आधारित होगा।
3. मूल्यांकन सभी अनिवार्य एनओएस के लिए आयोजित किया जाएगा, और जहां लागू हो, चयनित वैकल्पिक/विकल्प एनओएस/एनओएस के सेट पर।
4. व्यक्तिगत मूल्यांकन एजेंसियां प्रत्येक परीक्षा/प्रशिक्षण केंद्र पर प्रत्येक उम्मीदवार के लिए सैद्धान्तिक भाग के लिए अद्वितीय प्रश्न पत्र तैयार करेंगी (नीचे मूल्यांकन मानदंड के अनुसार)।
5. व्यक्तिगत मूल्यांकन एजेंसियां इन मानदंडों के आधार पर प्रत्येक परीक्षा/प्रशिक्षण केंद्र पर प्रत्येक छात्र के लिए व्यावहारिक कौशल के लिए अद्वितीय मूल्यांकन तैयार करेंगी।
6. योग्यता पैक मूल्यांकन पास करने के लिए, प्रत्येक प्रशिक्षु को क्यूपी के लिए अनुशंसित पास: कुल स्कोर करना चाहिए।
7. असफल समापन के मामले में, प्रशिक्षु योग्यता पैक पर पुनर्मूल्यांकन की मांग कर सकता है।

क्यू पी स्तर पर न्यूनतम कुल उत्तीर्ण % : 70

(कृपया ध्यान दें: योग्यता पैक मूल्यांकन को सफलतापूर्वक पूरा करने के लिए, प्रत्येक प्रशिक्षु को उपरोक्त निर्दिष्ट न्यूनतम कुल उत्तीर्ण प्रतिशत स्कोर करना चाहिए।)

मूल्यांकन वेटेज

अनिवार्य एनओएस

राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक	थ्योरी मार्क्स	प्रैक्टिकल मार्क्स	प्रोजेक्ट मार्क्स	वइवा मार्क्स	कुल मार्क्स	भारांक
एमईएस/एन 0204 : एडवरटाइजिंग सेल्स प्रस्ताव विकसित करें	50	50	.	.	100	30
एमईएस/एन 0205 : एडवरटाइजिंग सेल्स ग्राहकों को प्राप्त करना और बनाए रखना	50	50	.	.	100	30
एमईएस/एन 0211 : एक एडवरटाइजिंग सेल्स ऑर्डर पूरा करे	50	50	.	.	100	30
एमईएस/एन 0104 : कार्यस्थल स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखें	50	50	.	.	100	10
कुल	200	200	.	.	400	100

परिवर्णी शब्द

एन ओ एस	नेशनल ऑक्यूपेशनल स्टैण्डर्ड (स)
एनएसक्यूएफ	नेशनल स्किल्स क्वालिफिकेशन फ्रेमवर्क
क्यूपी	क्वॉलिफिकेशन्स पैक
टी वी ई टी	टेक्निकल एंड वोकेशनल एजुकेशन ट्रेनिंग

योग्यता पैक

शब्दकोष

शब्द	विवरण
क्षेत्र	सेक्टर समान व्यवसाय और रुचियों वाले विभिन्न व्यावसायिक कार्यों का समूह है। इसे अर्थव्यवस्था के एक विशिष्ट उपसमूह के रूप में भी परिभाषित किया जा सकता है जिसके घटक समान विशेषताओं और हितों को साझा करते हैं।
उप-क्षेत्र	उप-क्षेत्र इसके घटकों की विशेषताओं और हितों के आधार पर एक और टूटने से प्राप्त होता है।
व्यवसाय	व्यवसाय नौकरी की भूमिकाओं का एक समूह है, जो एक उद्योग में समान & संबंधित कार्यों का प्रदर्शन करता है।
नौकरी की भूमिका	नौकरी की 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 प्रदर्शन के मानकों को निर्दिष्ट करता है जो एक व्यक्ति को कार्यस्थल में एक कार्य करते समय प्राप्त करना चाहिए, साथ में ज्ञान और समझ (केयू) के साथ उन्हें उस मानक को लगातार पूरा करने 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 नौकरी की भूमिका निभाने के लिए आवश्यक शैक्षिक, प्रशिक्षण और अन्य मानदंडों के साथ ओएस का सेट शामिल है। एक क्यूपी को एक अद्वितीय योग्यता पैक कोड सौंपा गया है।
यूनिट कोड	एक व्यावसायिक मानक के लिए यूनिट कोड एक अद्वितीय पहचानकर्ता है, जिसे श्रेणियों द्वारा दर्शाया जाता है।
इकाई	शीर्षक इकाई शीर्षक इस बारे में एक स्पष्ट समग्र विवरण देता है कि पदधारी को क्या करने में सक्षम होना चाहिए।
विवरण	विवरण इकाई सामग्री का एक संक्षिप्त सारांश देता है। यह डेटाबेस पर खोज करने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए यह सत्यापित करने में सहायक होगा कि यह वह उपयुक्त ओएस है जिसे वे ढूंढ रहे हैं।
स्कोप	स्कोप बयानों का एक सेट है जो उन चरों की श्रेणी को निर्दिष्ट करता है जिन्हें किसी व्यक्ति को उस कार्य को करने में निपटना पड़ सकता है जिसका आवश्यक प्रदर्शन की गुणवत्ता पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है।
ज्ञान और समझ (केयू)	ज्ञान और समझ (केयू) ऐसे बयान 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 आवश्यक है।
संगठनात्मक संदर्भ	संगठनात्मक संदर्भ में शामिल है जिस तरह से संगठन संरचित है और यह कैसे संचालित होता है, जिसमें ऑपरेटिव ज्ञान प्रबंधकों की जिम्मेदारी के उनके प्रासंगिक क्षेत्रों की सीमा शामिल है।
तकनीकी ज्ञान	तकनीकी ज्ञान विशिष्ट निर्दिष्ट जिम्मेदारियों को पूरा करने के लिए आवश्यक विशिष्ट ज्ञान है।
कोर स्किल्स / जेनेरिक स्किल्स (जीएस)	कोर स्किल्स या जेनेरिक स्किल्स (जीएस) कौशल का एक समूह है जो आज की दुनिया में सीखने और काम करने की कुंजी है। आज की दुनिया में किसी भी काम के माहौल 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, इनमें संचार-संबंधी कौशल शामिल हैं जो अधिकांश कार्य भूमिकाओं पर लागू होते हैं।
ऐच्छिक	ऐच्छिक एनओएस/एनओएस का सेट होता है जिसे क्षेत्र द्वारा नौकरी की भूमिका में विशेषज्ञता के लिए योगदानकर्ता के रूप में पहचाना जाता है। प्रत्येक विशिष्ट कार्य भूमिका के लिए एक क्यू पी के भीतर कई ऐच्छिक हो सकते हैं। ऐच्छिक के साथ क्यूपी को सफलतापूर्वक पूरा करने के लिए प्रशिक्षुओं को कम से कम एक ऐच्छिक का चयन करना चाहिए।
विकल्प	विकल्प एनओएस/एनओएस का सेट होते हैं जिन्हें क्षेत्र द्वारा अतिरिक्त कौशल के रूप में पहचाना जाता है। क्यू पी के भीतर कई विकल्प हो सकते हैं। विकल्पों के साथ क्यूपी को पूरा करने के लिए किसी भी विकल्प का चयन करना अनिवार्य नहीं है।
विसुअल स्टाइल	विसुअल स्टाइल में प्रकाश, रंग, छाया, सेट, वेशभूषा, स्थान और जिस तरह से उन्हें स्क्रीन पर कैप्चर किया जाएगा, सहित उत्पादन का रूप या स्वरूप शामिल होता है।
क्रिएटिव ब्रीफ	क्रिएटिव ब्रीफ एक दस्तावेज है जो प्रमुख प्रश्नों को कैप्चर करता है जो उत्पादन के लिए एक गाइड के रूप में कार्य करता है जिसमें दृष्टि, परियोजना का उद्देश्य, लक्षित दर्शक, समयरेखा,

योग्यता पैक

	बजट, मील के पत्थर, हितधारक आदि शामिल हैं।
शूट शेड्यूल	शूट शेड्यूल उन दृश्यों/शॉट्स की एक सूची है जिन्हें प्रत्येक शूट दिवस पर कैप्चर करने की आवश्यकता होती है
मल्टी-कैमरा	मल्टी-कैमरा शूटिंग का एक तरीका है जिसमें विभिन्न दृश्यों/छवियों को एक साथ कैप्चर करने के लिए कई कैमरों का उपयोग किया जाता है
बजट	बजट उत्पादन की कुल लागत का अनुमान है जिसमें लागत घटकों का ब्रेक-अप शामिल हो सकता है
टाइम लाइन्स	समयरेखा उन तिथियों की एक सूची है जिसके द्वारा उत्पादन मील के पत्थर/घटकों को पूरा करने की आवश्यकता होती है
कॉन्टिनुइटी	निरंतरता एक शॉट से दूसरे शॉट में प्रतीत होने वाले संक्रमण का प्रतिनिधित्व करती है
थ्स/पिअ	स्क्रिप्ट कहानी का एक संरचित आख्यान है
स्क्रीनप्ले	पटकथा दृश्य की प्रमुख विशेषताओं और अभिनय के लिए दिशाओं के साथ युग्मित स्क्रिप्ट है
पोस्ट-प्रोडक्शन	पोस्ट-प्रोडक्शन उत्पादन का अंतिम अंतिम चरण है, जहां कच्चे फुटेज को संपादित किया जाता है, विशेष प्रभाव जोड़े जाते हैं, संगीत और ध्वनि को एकीकृत किया जाता है, रंग सुधार आदि किया जाता है।
कलर ग्रेडिंग	कलर ग्रेडिंग अंतिम उत्पादन के रंगों को बढ़ाने और सही करने की प्रक्रिया है
डिजिटल इंटरमीडिएट	डिजिटल इंटरमीडिएट वह प्रक्रिया है जहां एक फिल्म को डिजिटल किया जाता है और रंग और छवि विशेषताओं को संशोधित किया जाता है
रीस	रेकी शूटिंग के लिए एक विशेष स्थान की विशेषताओं और उपयुक्तता का एक विस्तृत दृश्य और तकनीकी मूल्यांकन है, आमतौर पर व्यक्तिगत यात्रा के माध्यम से
ग्रिप्स	ग्रिप्स वह विभाग है जो शूटिंग के लिए तिपाई, गुड़िया, क्रैन और अन्य प्लेटफार्मों पर कैमरा लगाने में माहिर है।
जे आइ बी	जिब एक उपकरण है जिसका उपयोग कैमरे की गति के लिए किया जाता है और एक सी-सॉ की तरह काम करता है, जिसके एक छोर पर कैमरा होता है और दूसरे छोर पर कैमरा नियंत्रण होता है।
लेंसेस	लेंस का उपयोग छवियों को पकड़ने के लिए किया जाता है और कैमरे के शरीर से जुड़ा होता है
फिल्टर	कैमरे के लेंस में प्रवेश करने वाले प्रकाश के गुणों को बदलने के लिए फिल्टर का उपयोग किया जाता है। उनका उपयोग कई विशेष प्रभाव बनाने के लिए भी किया जाता है
डॉली	डॉली पहियों वाला एक प्लेटफॉर्म है जिस पर कैमरे को लगाया जा सकता है और शूटिंग के दौरान चारों ओर ले जाया जा सकता है
मैगजीन्स	पत्रिकाएँ कैमरे के भीतर के डिब्बे होते हैं जिनका उपयोग फिल्म टेप को पकड़ने के लिए किया जाता है
क्लैपर बोर्ड	क्लैपर बोर्ड एक स्लेट है जिसमें प्रत्येक शॉट से संबंधित जानकारी होती है, शॉट्स को चिह्नित करने के लिए एक गाइड के रूप में उपयोग किया जाता है और ध्वनि के साथ छवि मिलान में सहायता करता है
फोकस लेंथ	फोकस की लंबाई लेंस से देखने का कोण है
फ्रेमिंग	फ्रेमिंग वह तरीका है जिससे कलाकारों, वस्तुओं, सेटों, स्थानों आदि को एक ही शॉट के लिए कैमरे के दृश्य में रखा जाता है
मास्टर शॉट	कवर शॉट के रूप में भी जाना जाता है, यह शॉट एक लंबा अनुक्रम है जो विवरण के साथ छोटे, नजदीकी शॉट्स के एक सिंहावलोकन और एड्स असंबली को स्थापित करता है