

भाग अ- परिचय

कार्यक्रम: प्रमाणपत्र	वर्ष: प्रथम वर्ष	सत्र:2021-22
पाठ्यक्रम का कोड	VI-COM-EIMT	
पाठ्यक्रम का शीर्षक	आयात - निर्यात प्रबंध	
पाठ्यक्रम का प्रकार:	व्यावसायिक	
पूर्वपेक्षा(Prerequisite) (यदि कोई हो)	सभी संकाय के विद्यार्थियों के लिए	
पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	<p>पाठ्यक्रम का अध्ययन करने के बाद विद्यार्थी सक्षम होंगे:-</p> <ul style="list-style-type: none"> • भारत में आयात और निर्यात की प्रक्रियाओं को समझने में • आयात और निर्यात के लिए आवश्यक प्रपत्रों को समझने में • विभिन्न प्रकारके प्रशुल्क और गैर-प्रशुल्क बाधाओं को समझने में • समुद्री बीमा और उसके उपयोगों को समझने में • भारत में सरकार की निर्यात सहायता और प्रोत्साहन योजनाओं और इसके तहत बनाई गई विभिन्न नीतियों का अनुमान लगाने में • व्यावसायिक सतत्व्यवहारो के साथ जोखिम प्रबंधन, उपचार, बचाव और कमी के मध्य अंतर को एकत्रित करने में 	
अपेक्षित रोजगार / करियर अवसर	<p>व्यावसायिक अवसर:- निर्माता निर्यातक, व्यापारी निर्यातक, निर्माता सह-व्यापारी निर्यातक, सलाहकार के रूपमें</p> <p>रोजगार के अवसर:- नौवहन और रसद, अंतर्राष्ट्रीय विपणन, प्रपत्रीकरण एवं विधिक बैंक / व्यापार सलाहकार, एयरलाइंस और कार्गो</p>	
क्रेडिटमान	4	

भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु

व्याख्यानों की कुल संख्या + प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटों में): व्याख्यान -1घंटे / प्रैक्टिकल अवधि - 1 प्रायोगिक घंटा

व्याख्यान/प्रैक्टिकल की कुल संख्या: L-30hrs/P-30hrs

मॉड्यूल	विषय	घंटे
I	<p>अंतर्राष्ट्रीय निकाय, निर्यात आयातचक्र आई ई सी (IEC) ऑनलाइन आवेदन, परिवहन के प्रकार, कंटेनर और पैकेजिंग, इन्को (Inco) शर्तें और भुगतान शर्तें</p> <ul style="list-style-type: none"> • महाद्वीप, अवसर और मिथक • अंतर्राष्ट्रीय और स्थानीय निकाय • निर्यात - आयातचक्र • परिवहन, कंटेनर और पैकेजिंग के ऑनलाइन आईईसी आवेदन प्रकार • विभिन्न प्रकार की सुपुर्दगी शर्तें और लागत- निहित जोखिम • विभिन्न प्रकार की भुगतान शर्तें और निहित जोखिम 	10
II	<p>उत्पाद और बाजार चयन एवं अनुसंधान, खरीदारों का सत्यापन और प्रदर्शनी यात्राओं का महत्व और खरीदारों की पहचान, संचार</p> <ul style="list-style-type: none"> • निर्यात के लिए उत्पाद का चयन • उत्पाद चयन का महत्व और नए उत्पाद खोजने के स्रोत • निर्यात के लिए बाजार का चयन • बाजार चयन का महत्व और संभावित बाजार की पहचान • निर्यात संवर्धन के लिए व्यापारमेलों और प्रदर्शनी का महत्व • वास्तविक क्रेता को कैसे खोजें • क्रेता संचार और सत्यापन 	10
III	<p>प्रोफार्माइनवॉइस, एलसी, शिपमेंट के पूर्व एवं पश्चात् के प्रपत्र, जीएसटी और कस्टम निकासी और डॉक्यूमेंट प्रैक्टिकल</p> <ul style="list-style-type: none"> • प्रोफार्मा चालान का महत्व और विभिन्न पहलू • पूर्ण एल सी परिच्छेद (clauses) • शिपमेंट से पूर्व एवं पश्चात्के प्रपत्र और इसकी आवश्यकता को समझना • जीएसटी और कस्टम प्रक्रियाएं • शिपमेंट से पूर्व एवं पश्चात्के दस्तावेज़ कैसे भरें - प्रायोगिक <p>आयात प्रक्रिया और प्रपत्र, जोखिम प्रबंधन और सरकारी लाभ</p> <ul style="list-style-type: none"> • आयात प्रपत्रीकरण और प्रक्रिया • ईसीजीसी, बीमा, ईईएफसी और वायदाअनुबंध • निर्यातप्रोत्साहन 	10

प्रायोगिक		
	<ul style="list-style-type: none"> ● कोटेशन तैयार करना ● क्रेता ढूँढना और डेटा एकत्रित करना ● उत्पाद पोर्टफोलियो पर चर्चा ● बी२बी लिस्टिंग ● ऑनलाइन विपणन ● सामाजिक माध्यम (सोशल मीडिया) विपणन ● क्रेता सत्यापन ● क्रेता कॉलिंग ● उद्योग विशेषज्ञों द्वारा व्यावहारिक सत्र, आयात और निर्यात के सभी पहलुओं को समाहित करते हुए 	30
Project/ Field trip आयात/निर्यात इकाई का दौरा		
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन		
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन		
<p>अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्यसंसाधन/पाठ्यसामग्री:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Export Import Policy, Publisher: Ministry of Commerce, Government of India, New Delhi. 2. Electronic Commerce by N. Janardhan, Publisher: Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi. 3. Nabhi's Exporters Manual and Documentation, Publisher: Nabhi Publication, New Delhi. 4. Nabhi's New Import Export Policy, Publisher: Nabhi Publication, New Delhi. 5. Export-What, Where, How by Ram Paras, Publisher: Anupam, Delhi. <p>2. अनुशंसित डिजिटल प्लेटफॉर्म वेबलिनक</p> <p>Suggested equivalent online courses:</p> <p>https://nptel.ac.in/content/storage2/courses/110105031/pr_pdf/Module-31%20pdf..pdf</p> <p>https://onlinecourses.nptel.ac.in/noc20_mg54/preview</p>		

(PROF. PAVAN MISHRA)
Chairman
Central Board of Studies (Commerce)

Part A Introduction		
Program: Certificate/	Year: First Year	Session:2021-2022
Course Code	V1-COM-EIMT	
Course Title	Export/Import Management	
Course Type	Vocational	
Pre-requisite (if any)	Open for All	
Course Learning outcomes (CLO)	<p>After the successful completion of the course, the student shall be able to:-</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Understand the Import & Export Procedures in India ● learn the essential documents for importing and exporting ● Understand the different types of tariff and non-tariff barriers ● Understand marine insurance and its uses. ● Infer the Government's Export Assistance and promotion schemes in India and various policies framed under it ● Gather the differences between Risk Management, Treatment, Avoidance and Reduction along with Business Continuity Practices. 	
Expected Job Role / career opportunities	<p>Business Opportunities Manufacturer Exporter, Merchant Exporter, Manufacturer cum Merchant Exporter, As a Consultant</p> <p>Job Opportunities Shipping and Logistics, International Marketing, Documentation and Legal , Banks / Trade Advisory , Airlines and Cargo</p>	
Credit Value	4	

Part B- Content of the Course		
Total No. of Lectures + Practical (in hours per week): L-1Hr / P-1 Lab Hr		
Total No. of Lectures/ Practical: L-30hrs/P-30hrs		
Module	Topics	No. of Hours
I	International Bodies, Export Import Cycle, IEC Online Application, Types of Transportation, Containers and Packaging, IncoTerms and Payment Terms <ul style="list-style-type: none"> ● Continents, Opportunities and Myths ● International and Local Bodies ● Export - Import Cycle ● Online IEC Application Types of Transportation, Containers and Packaging ● Different type of Delivery Terms and Cost - Risk involved ● Different type of Payment Terms and Risk involved 	10
II	Product and Market Selection & Research, Verification of Buyers and Importance of Exhibition Visits and Identifying Buyers, Communication <ul style="list-style-type: none"> ● Selection of Product for Export ● Importance of Product Selection and Source of Finding New Products ● Selection of Market for Export ● Importance of Market Selection and Identifying Potential Market ● Importance of Trade Fairs and Exhibition for Export Promotion ● How to find Genuine Buyers ● Buyers Communication and Verification 	10
III	Performa Invoice, LC, Pre and Post Shipment Documentation, GST & Custom Clearance and Documents Practical <ul style="list-style-type: none"> ●Importance of Proforma Invoice and various aspects ●Full LC Clauses ●Pre and Post Shipment Documents and understanding its need ●GST and Custom Procedures ●How to fill Pre & Post Shipment Documents - Practical Import Procedures and Documents, Risk Management & Government Benefits <ul style="list-style-type: none"> ●Import Documentation and procedure ●ECGC, Insurance, EEFC and Forward Contract ● Export Incentives 	10

Practical		
	<ul style="list-style-type: none"> • Preparing Quotation • Finding Buyers and Gathering Data • Discussion on Product Portfolio • B2B Listing • Online Marketing • Social Media Marketing • Buyers verification • Buyers calling • Practical Sessions by Industry Experts, covering all aspects of Import and Export 	30

Project/ Field trip :- Visit to Import /Export unit

Part C-Learning Resources

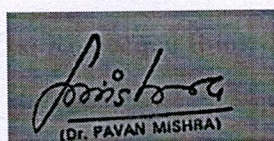
Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Export Import Policy, Publisher: Ministry of Commerce, Government of India, New Delhi.
2. Electronic Commerce by N. Janardhan, Publisher: Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi.
3. Nabhi's Exporters Manual and Documentation, Publisher: Nabhi Publication, New Delhi.
4. Nabhi's New Import Export Policy, Publisher: Nabhi Publication, New Delhi.
5. Export-What, Where, How by Ram Paras, Publisher: Anupam, Delhi.

Suggested equivalent online courses:

https://nptel.ac.in/content/storage2/courses/110105031/pr_pdf/Module-31%20pdf..pdf
<https://onlinecourses.nptel.ac.in/noc20 mg54/preview>



(PROF.PAVAN MISHRA)
Chairman
Central Board of Studies(Commerce)