



Maharashtra Shikshan Samiti's

MAHARASHTRA MAHAVIDYALAYA

Nilanga Dist. Latur - 413521

NAAC Re-Accredited (III Cycle) - 'B+' Grade (CGPA -2.62)
स्वा.रा.ती.म. विद्यापीठाचा उत्कृष्ट महाविद्यालय पुरस्कार (ग्रामीण विभाग)

Record Book

**B.A., B.Com., B.Sc., B.C.A., B.Voc. (WPT/FPPS),
M.S. (CS), M.Com.**



Maharashtra Shikshan Samiti's

MAHARASHTRA MAHAVIDYALAYA, NILANGA



Tq. Nilanga, Dist. Latur

न्यू उम्दा रेडिमेडस अँड होमिअरी दुकानाचा अभ्यास

Certificate

Exam. Seat No.: CT 38380

Roll No. : _____

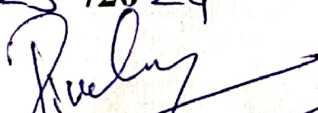
College Index No. 314

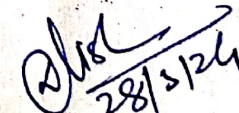
Class : B. Com. T. Y.

Exam. Batch No.: _____

Division : _____


This is to certify that Mr./Miss. Kale Aniket Sunil
has satisfactorily completed the practical course in the subject. Marketing
as per the syllabus laid down by the board / University during the academic
year 20 23 /20 24


Dr. Naresh V. Pinamkar
Research Supervisor,
Department of Commerce
Maharashtra Mahavidyalaya, Nilanga
Dist. Latur (MS) 413521


बहिस्थ परीक्षक

Batch Incharge

Date : / /20


Head of the Dep.

Index

Sr.No.	Name of the Experiment	Page No.	Date	Remarks
1	व्यवसायाचे नाव व माहिती	01 ते 02		
2.	व्यवसायाचे स्वरूप	03 ते 04		
3.	संभावना	05		
4.	विपानाची व्याप्ती	06 ते 07		
5.	विपानाचे महत्व	08		
i.	समाजाच्या दृष्टीको- नानुन विपानाचे महत्व	08		
ii.	राहकांच्या दृष्टीने विपानाचे महत्व	09 ते 10		
iii.	उत्पादकांच्या दृष्टीने विपानाचे महत्व	11 ते 12		

Index

Sr.No.	Name of the Experiment	Page No.	Date	Remarks
7.	खरदी विक्री हाहिली	13 ते 14		
8.	उदाहृत संवाध वावव्यापन	15 ते 16		
i.	भूमिका	17 ते 21		
9.	अभिप्रेरणा	22 ते 25		
10.	Balance Sheet	26 ते 30		
11.	समासोप	31 ते 33		

दि 01/01/2024

प्रति,

मा. शैलत अहावाल लवी

उम्दा रेडिमेड हेमिस्ट्री

चु उम्दा रेडिमेड हेमिस्ट्री

गि. निलंगा

विषय: आमच्या महाविद्यालयातील बीकॉम तृतीय वर्षातील विद्यार्थी/विद्यार्थिनी फाळे अनिता सुनिल

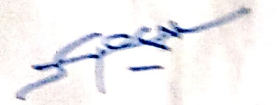
याला/हिता एक महिन्याचे प्रशिक्षण देणेबाबत.

महोदय,

उपरोक्त विषयास अनुसरून आपणास विनंती करण्यात येते कि, स्वामी रामानंद तीर्थ मराठवाडा विद्यापीठ, नांदेड यांनी बीकॉम तृतीय वर्षाच्या अभ्यासक्रमात प्रशिक्षण आणि प्रकल्पकार्य हा विषय ठेवला आहे. त्याअंतर्गत आमच्या विद्यार्थ्यांना आपल्या आस्थापनेत एक महिन्याचे प्रशिक्षण पूर्ण करण्याची संधी देऊन सहकार्य करावे, हि विनंती.

सदरील विद्यार्थी आपल्या आस्थापनेत दि. 01/01/24 ते 01/02/24 या कालावधीत दररोज २ तास प्रशिक्षणार्थी म्हणून काम करेल. प्रशिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर प्रशिक्षणार्थीच्या कामाबाबत अहवाल देऊन आपण प्रमाणपत्र द्यावे हि विनंती.

आपला विश्वासू



डॉ. सूर्यकांत वारकडे,

वाणिज्य विभाग प्रमुख,

महाराष्ट्र महाविद्यालय, निलंगा.

दि. 01/01/2024

प्रति,
मौजान शाहबाज नबी,
उम्दा रेडिमेड होमिअरी,
निलंगा

विषय :- प्रशिक्षणार्थी म्हणुन काम करून घेणे
अर्जदार :- काळे अनिकेत सुनिल (B.Com, T. P.)
महोदय,

उपरोक्त विषयास अनुसरून, मी महाराष्ट्र
हाविद्यालय, निलंगा येथे बी. कॉम तृतीय वर्षात
रोकत असुन स्वामी रामानंद तीर्थ मराठवाडा
दयापीठ, नांदेड यांनी ठरवुन दिलेल्या अभ्यास
क्रमानुसार आम्हाला एक महिन्याचे प्रशिक्षण पुर्ण
रावयचे आहे. तरी मला आपल्या दुकानात
प्रशिक्षणार्थी म्हणुन दि. 01/01/2024 रोजी
काम करून घेऊन काम करुन मिळा करव्याची
ची दयावी.

आपला आज्ञाधारक

~~अनिकेत~~

काळे अनिकेत सुनिल
9890389879

दिनांक : 01/02/2024

प्रति,

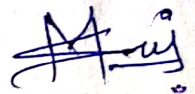
मा. प्राचार्य / विभागप्रमुख
महाराष्ट्र महाविद्यालय, जिलंगा,
जि. लातूर

विषय: एक महिन्याच्या प्रशिक्षण प्रमाणपत्राबाबत....

महोदय,

प्रमाणित करण्यात येते कि, आपल्या महाविद्यालयातील बी. कॉम. तृतीय वर्ष वर्गातील विद्यार्थी /
विद्यार्थिनी काळे अनिकेत सुनिल
याने / हिने दिनांक 1 जाने 2024 ते 1 फेब्रु 2024 या कालावधीत
त्यांच्या प्रकल्प कार्यासाठी आवश्यक प्रशिक्षण आमच्या आस्थापनेत यशस्वीरित्या पूर्ण केले असून त्याचे /
तिचे वर्तन योग्य राहिले आहे.

सबब प्रमाणपत्र देण्यात येते.


न्यु उम्दा रेडिमेडस् अँड होजीअरी
प्रोप्रायटर
प्रोप्रायटर / संचालक

★ उपकरणधारा का 19 :-

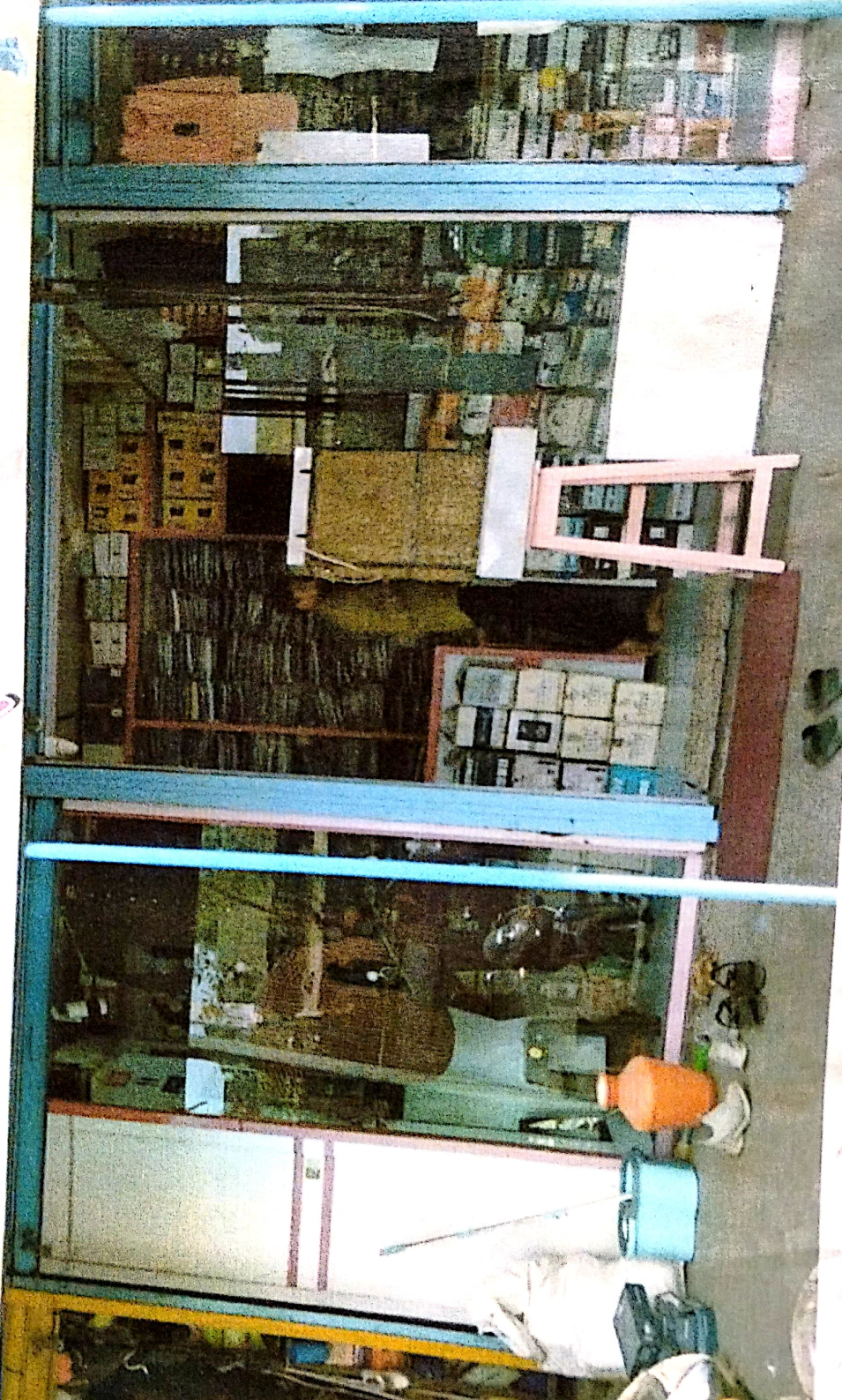
उद्योग उद्योग उद्योग & उद्योग

8600345434

7038809801

उद्योग

उद्योग उद्योग & उद्योग



उद्योग उद्योग



दुकानाचा आतील भाग

7038809801
8600345434

न्यू

उम्दा

रेडीमेडस् & होजिअरी

जीन्स, शर्ट, टी-शर्ट, ट्रॅक पॅन्ट, नाईट पॅन्ट
सर्व नामांकित कंपनीचे बनियन, अंडरवियर मिळतील.

बस स्टँड च्या बाजुस मेन रोड, निलंगा

दुकानाचे कार्ड

व्यवसायाचे स्वरूप :-

मी निवडलेला

विषय मला खूप काही शिकवला आहे. अविव्यातीन ग्राहकांना कस वतणुक करणे त्यांच्याशी कस कोलणे हे शिकले आहे. ग्राहक हा कसाही असो ग्राहक हा आपला देव माणुस म्हणुन समजुन त्याची सेवा केली पाहिजे व्यवसाय करीत असताना सर्व बारीक - बारीक गोष्टी लक्षात नाही घेतल्या तर व्यवसायात हानी होण्याची शक्यता असते. मालक ग्राहकांशी कसा संवाद करते आणि त्या वस्तु घेव्यास त्यांना भाग पाडतो हे त्यांच्या बोलव्याच्या डोळीवर अवलंबुन असते. मी जिथे या व्यवसायाची माहिती घेत होते. त्या व्यवसायाचे मालक म्हणायचे की ग्राहक कसाही असो त्यांच्याशी चांगल बोलणे, चांगल वागणे आणि तो ज्या वस्तुची मागणी करीत असे त्या वस्तुची सेवा देणे गरजेचे असते.

व्यवसाय करीत असताना नियोजन हे सर्वात महत्वाचे असते. कारण व्यवसाय करत करायचा, कधी करायचा याचे आधी नियोजन करावे लागते. आडवल किती लागेल, कर्मचारी किती लागणार