



Ph. - (03212) 242 235
Website : vmharipal.ac.in
E-mail : vmharipal@gmail.com

VIVEKANANDA MAHAVIDYALAYA

HARIPAL ★ HOOGHLY ★ PIN - 712 405
WEST BENGAL

Dr. A. Bhattacharyya
Teacher-in-Charge

Re-Accredited by NAAC (3rd Cycle) with Grade B+

Ref. No. YMH/VOC/2025(1)

Notice

Date 26.07.2025

বিষয় :- Vocational Minor Course এবং Internship Programme সম্পর্কে Orientation Programme

এতদ্বারা UG 4 Years & 3 Years Semester-II এবং Semester-IV (Day & Morning)-এর সকল ছাত্র-ছাত্রীদের জানানো হচ্ছে যে, আগামী ৩০/০৭/২০২৫ (বুধবার) এবং ৩১/০৭/২০২৫ (বৃহস্পতিবার) বেলা ১২ টা থেকে ২ টা পর্যন্ত Vocational Minor Course এবং Internship Programme সম্পর্কে একটি Orientation Programme অনুষ্ঠিত হবে। উক্ত Orientation Programme-এ Vocational Minor Course এবং Internship Programme সংক্রান্ত বিভিন্ন বিষয় নিয়ে ছাত্র-ছাত্রীদের অবহিত করা হবে। এই উদ্দেশ্যে 4 Years & 3 Years Semester-II এবং Semester-IV (Day & Morning)-এর সকল ছাত্র-ছাত্রীদের উক্ত Orientation Programme-এ নিম্নলিখিত সময়সূচী অনুযায়ী বাধ্যতামূলকভাবে উপস্থিত থাকতে নির্দেশ দেওয়া হচ্ছে।

Orientation Programme Schedule			
Date	Time	Subject (4 Year & 3 Year) (Day & Morning)	Venue
30/07/2025	12.00 Noon to 1.00 PM	Bengali & English	Seminar Hall
		B. Com.	F-5
		BCA	S-2
	1.00 PM to 2.00 PM	Education & Geography	Seminar Hall
31/07/2025	12.00 Noon to 1.00 PM	History & Philosophy	Seminar Hall
		B.Sc. All Subjects	F-25
	1.00 PM to 2.00 PM	Phy. Edu., Pol. Sc., Sanskrit & Santali	Seminar Hall

Abh 26/7/25
ড. অজয় ভট্টাচার্য
ভারপ্রাপ্ত অধ্যাপক
Dr. Ajay Bhattacharyya
Teacher-in-Charge
Vivekananda Mahavidyalaya
Haripal, Hooghly

Additionally, medical representatives apply various marketing strategies to increase product awareness and promote their company's products.

Medical Representative Job: Role & Responsibility

- Informing and presenting a new medical product to doctors and other healthcare professionals
- Maintaining appointments and meetings with medical professionals
- Influencing healthcare professionals to prescribe medication or use the equipment by using product information and knowledge.
- Learning and understanding the needs of doctors and physicians
- Staying up-to-date on medical innovation
- Negotiating sales contracts and deeds
- Ensuring client satisfaction with medical products and maintaining a strong client relationship.
- Performing research on competitors to analyse the success and value of the product they are selling
- Crafting persuasive pitches that emphasize the value of their medical product to patients.
- Conducting meetings with medical scientists to acquire specialized product knowledge
- Following up with doctors to understand their feedback regarding the medical products.

After completion of MSR course one will be eligible for starting work as an entry-level MSR professional as 'Trainee Medical Representative' or 'Medical Sales Representative'. There are ample career growth opportunities in this line. They can be further promoted to 'Sales Manager' then to 'Territory Manager' then to 'Sr. Territory Manager' then to 'Area Sales Manager' then to 'Regional Sales Manager' then to 'Zonal Sales Manager' then to 'National Sales Manager' then to 'Director Marketing' then to 'Vice President (Marketing)' and to 'President'.

Retail Sales Associate (RSA)

Retail sales refer to the sale of goods and services directly to the final consumer for personal or household use. These sales typically occur through retail outlets like local shops, supermarkets, clothing stores, pharmacies, online shops, and malls.

A Retail Sales Associate is responsible for handling various sales activities in a retail store. A sales associate works closely with customers to determine their needs, answer their questions about your products and recommend the right solutions.

Retail Sales Associate Job: Role & Responsibility

- Deliver exceptional service to shoppers that results in repeat visits and long-term brand loyalty
- Collaborate with co-workers to achieve store sales goals through suggestive selling and special promotions
- Inform patrons about product features and benefits, offering opinions and recommendations when appropriate
- Maintain a tidy shopping environment and welcoming atmosphere
- Represent the company with professionalism and enthusiasm
- Treat all customers with respect and courtesy
- Greet customers as they enter the store
- Answer customer questions and assist with requests
- Execute purchases and returns at the cash register while checking for accuracy
- Restock and organize merchandise on the sales floor
- Resolve customer complaints and issues in a timely and professional manner

After completion of RSA course one will be eligible for starting work as an entry-level RSA professional as 'Trainee Sales Associate' or 'Sales Associate'.

They can be further promoted to 'Sr. Sales Associates or Key Holder', then to 'Floor Supervisor' then to 'Assistant Manager', then to 'Store Manager' then to 'General Manager' then to 'District Manager' then to 'Regional Manager' then to 'Director (Retail Sales)' or 'Vice President (Retail Sales)'.

For course syllabus please find : www.buruniv.ac.in → academic → syllabus → undergraduate
(Web Link: <https://www.buruniv.ac.in/Demo/Template.php?menu=Syllabus&submenu=UG>)

বর্ধমান বিশ্ববিদ্যালয়ের অধীনে সেমিস্টার III, V ও VI-তে স্নাতকস্তরে (NEP) ছাত্রছাত্রীদের জন্য ভোকেশনাল মাইনর কোর্সসমূহ

বর্ধমান বিশ্ববিদ্যালয়ের স্নাতক (অনার্স/সাধারণ) স্তরের (NEP-2020 Batch) প্রতিটি ছাত্র-ছাত্রীকে তৃতীয়, পঞ্চম ও ষষ্ঠ সেমিস্টারে ভোকেশনাল এডুকেশন অ্যান্ড ট্রেনিং (Vocational Education and Training) এর অধীনে একটি মাইনর কোর্স (Minor Course) বাধ্যতামূলক ভাবে অধ্যয়ন করতে হবে।

তৃতীয় সেমিস্টারের শুরুতেই একজন ছাত্র-ছাত্রীকে উপলব্ধ বিকল্পগুলির মধ্যে থেকে একটি ভোকেশনাল (VoC) মাইনর কোর্স নির্বাচন করতে হবে। একবার যে কোর্স নির্বাচন করা হবে, তা পরবর্তী সেমিস্টারগুলিতে পরিবর্তন করা যাবে না।

প্রতিটি ভোকেশনাল মাইনর কোর্সে তিনটি মডিউল (Module) থাকবে—তৃতীয় সেমিস্টারে, Module 1, পঞ্চম সেমিস্টারে Module 2 এবং ষষ্ঠ সেমিস্টারে Module 3 পড়ানো হবে।

Vocational Minor Courses (যেকোনো একটি বেছে নিতে হবে)	সেমিস্টারভিত্তিক কোর্স কোড ও মডিউলসমূহ		
	Semester III Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester V Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester VI Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)
Human Resource Management (হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট)	HRM3021(Module 1)	HRM5021(Module 2)	HRM6021(Module 3)
Medical Sales Representative (মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ)	MSR3021(Module 1)	MSR5021(Module 2)	MSR6021(Module 3)
Retail Sales Associate (রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েট)	RSA3021(Module 1)	RSA5021(Module 2)	RSA6021(Module 3)

এখন, আমরা উপরের সমস্ত কোর্সগুলোর একটি সংক্ষিপ্ত পরিচিতি দেব যাতে একজন শিক্ষার্থী নিজের জন্য সবচেয়ে উপযোগী কোর্সটি বেছে নিতে পারে।

Human Resource Management (হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট) (HRM) হিউম্যান রিসোর্স বলতে কোনো প্রতিষ্ঠানের কর্মচারী বা শ্রমিকদের বোঝানো হয়।

হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট (HRM) হলো একটি কৌশলগত পদ্ধতি, যার মাধ্যমে কোনো প্রতিষ্ঠানে কর্মীদের কার্যকরভাবে পরিচালনা করা হয়, যাতে প্রতিষ্ঠানটি প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন করতে পারে। এর অন্তর্ভুক্ত হচ্ছে: কর্মী নিয়োগ, কর্মী নির্বাচন, কর্মীদের প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন, এবং কর্মীদের ধরে রাখা, সেইসঙ্গে শ্রম আইন অনুসরণ নিশ্চিত করা ও একটি উৎপাদনশীল কর্মপরিবেশ গড়ে তোলা।

হিউম্যান রিসোর্স পেশাজীবীরা (Human Resource professionals) বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে Human Resource (হিউম্যান রিসোর্স) (HR) সম্পর্কিত কার্যপ্রণালী আরও দক্ষ ও ফলপ্রসূ করতে পরামর্শ দিয়ে থাকেন। তারা প্রতিষ্ঠানের বর্তমান HR ব্যবস্থাপনা বিশ্লেষণ করেন, উন্নয়নের জন্য সুপারিশ দেন, নিয়োগ প্রক্রিয়ায় সহায়তা করেন এবং এ HR নীতিমালা প্রণয়নে সাহায্য করেন। এছাড়াও, তারা শ্রম আইন মেনে চলা, কর্মী সম্পর্ক এবং সংগঠন কাঠামো নিয়ে দিকনির্দেশনা দিতে পারেন।

HR পেশাজীবীদের (HR Professionals) কাজ ও দায়িত্বসমূহ:

- নিয়োগ প্রক্রিয়া সম্পাদনা।
- নিরাপদ কর্মপরিবেশ নিশ্চিত করা।
- কর্মীদের সঙ্গে সম্পর্ক ব্যবস্থাপনা।
- দৃশ্য বা মতবিরোধ সমাধান।
- বেতন ব্যবস্থাপনা।
- পারিশ্রমিক ও সুযোগ-সুবিধার প্যাকেজ পরিচালনা।
- শৃঙ্খলা সংক্রান্ত বিষয়গুলো পরিচালনা।
- শ্রম আইন ও বিধিনিষেধ অনুযায়ী কার্যক্রম পরিচালনা নিশ্চিত করা।

HRM কোর্স সম্পন্ন করার পর, একজন শিক্ষার্থী 'এইচআর ট্রেনি' (HR Trainee), 'হিউম্যান রিসোর্সেস অ্যাসিস্ট্যান্ট' (Human Resources Assistant) অথবা 'হিউম্যান রিসোর্সেস কো-অর্ডিনেটর' (Human Resources Coordinator) পদে প্রাথমিক পর্যায়ে কাজ শুরু করার যোগ্য হবেন।

এরপর ধাপে ধাপে পদোন্নতির মাধ্যমে বিভিন্ন পদে কাজের সুযোগ থাকবে যেমন 'এমপ্লয়ি রিলেশনস অফিসার/ম্যানেজার' (Employee Relations Officer/Manager), 'হিউম্যান রিসোর্সেস জেনারেলিস্ট' (Human Resources Generalist), 'হিউম্যান রিসোর্সেস অফিসার/ম্যানেজার' (Human Resources Officer/Manager), 'রিক্রুটমেন্ট অফিসার/ম্যানেজার' (Recruitment Officer/Manager), 'লেবার রিলেশনস স্পেশালিস্ট' (Labor Relations Specialist), 'এইচআরআইএস অ্যানালিস্ট' (HRIS Analyst),

ট্রেনিং অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট অফিসার/ম্যানেজার (Training and Development Officer/Manager), ডিইআইবি অফিসার (DEIB: Diversity, Equity, Inclusion & Belonging Officer) ইত্যাদি।

Medical Sales Representative (মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ) (MSR)

মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ, যারা ফার্মাসিউটিক্যাল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ নামেও পরিচিত, তারা ফার্মাসিউটিক্যাল (ঔষধ) শিল্পে কাজ করে। তাদের প্রধান দায়িত্ব হলো মার্কেটিং কৌশল প্রয়োগ করে ডাক্তার, ফার্মাসিস্ট এবং হাসপাতালের মতো স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের কাছে ঔষধ ও চিকিৎসা-সম্পর্কিত পণ্যের বিজ্ঞাপন ও প্রসার (Advertisement and promotion) করা এবং বিক্রি (Sale) করা।

মেডিকেল রিপ্রেজেন্টেটিভ-এর কাজ: ভূমিকা ও দায়িত্ব

- নতুন চিকিৎসা পণ্য সম্পর্কে ডাক্তার ও অন্যান্য স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের তথ্য দেওয়া ও উপস্থাপন করা
- চিকিৎসকদের সঙ্গে নিয়মিত অ্যাপয়েন্টমেন্ট ও মিটিং বজায় রাখা
- পণ্যের তথ্য ও জ্ঞানের মাধ্যমে স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের সেই ঔষধ লিখতে বা যন্ত্রপাতি ব্যবহার করতে উদ্বুদ্ধ করা
- ডাক্তার ও চিকিৎসকদের চাহিদা ও প্রয়োজন বোঝা ও শেখা
- চিকিৎসা ক্ষেত্রে নতুন উদ্ভাবন ও উন্নয়ন সম্পর্কে আপডেট থাকা
- বিক্রয় চুক্তি ও অন্যান্য আনুষ্ঠানিকতা নিয়ে আলোচনা করা
- চিকিৎসা পণ্যের প্রতি ক্লায়েন্টের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করা ও দৃঢ় সম্পর্ক বজায় রাখা
- প্রতিযোগীদের পণ্য নিয়ে গবেষণা করে নিজেদের পণ্যের সাফল্য ও মূল্য বিশ্লেষণ করা
- রোগীদের জন্য তাদের পণ্যের উপকারিতা তুলে ধরে প্রভাবশালী উপস্থাপনা তৈরি করা
- বিশেষায়িত পণ্যের (specialized product) জ্ঞান অর্জনের জন্য মেডিকেল স্যাম্পলিস্টদের সঙ্গে মিটিং করা
- চিকিৎসকদের সঙ্গে ফলো-আপ (Follow up) করে তাদের কাছ থেকে পণ্যের প্রতিক্রিয়া (feedback) জানা

MSR কোর্স সম্পন্ন করার পর, একজন শিক্ষার্থী প্রাথমিক পর্যায়ে 'ট্রেনি মেডিকেল রিপ্রেজেন্টেটিভ (Trainee Medical Representative)' অথবা 'মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ (Medical Sales Representative)' পদে কাজ শুরু করার যোগ্য হবেন।

এই পেশায় প্রচুর ক্যারিয়ার উন্নতির সুযোগ রয়েছে। একজন পেশাজীবীর ধাপে ধাপে পদোন্নতির মাধ্যমে বিভিন্ন পদে উন্নীত হওয়ার সুযোগ রয়েছে যেমন সেলস ম্যানেজার, টেরিটরি ম্যানেজার, সিনিয়র টেরিটরি ম্যানেজার, এরিয়া সেলস ম্যানেজার, রিজিওনাল সেলস ম্যানেজার, জোনাল সেলস ম্যানেজার, ন্যাশনাল সেলস ম্যানেজার, ডিরেক্টর (মার্কেটিং), ভাইস প্রেসিডেন্ট (মার্কেটিং) এবং প্রেসিডেন্ট

Retail Sales Associate (রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েট) (RSA)

রিটেইল সেলস বলতে পণ্য ও পরিষেবার সরাসরি বিক্রয় বোঝানো হয়, যা গ্রাহক ব্যক্তিগত বা পারিবারিক ব্যবহারের জন্য ক্রয় করেন। সাধারণত এই বিক্রয় স্থানীয় দোকান, সুপারমার্কেট, পোশাকের দোকান, ফার্মেসি, অনলাইন শপ এবং মল-এর মতো খুচরা বিক্রয়কেন্দ্রের মাধ্যমে হয়ে থাকে।

রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েটের দায়িত্ব হলো খুচরা বিক্রয়কেন্দ্রে বিভিন্ন বিক্রয় কার্যক্রম পরিচালনা করা। একজন সেলস অ্যাসোসিয়েট গ্রাহকের সঙ্গে ঘনিষ্ঠভাবে কাজ করেন, তাদের চাহিদা বুঝে নেন, পণ্যের বিষয়ে প্রশ্নের উত্তর দেন এবং সঠিক সমাধান বা পণ্য সাজেস্ট করেন।

রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েট-এর কাজ: ভূমিকা ও দায়িত্ব

- গ্রাহকদের ব্যতিক্রমী পরিষেবা (exceptional service) প্রদান করা, যাতে তারা পুনরায় কেনাকাটার আগ্রহী হন এবং দীর্ঘমেয়াদে ব্র্যান্ডের প্রতি আনুগত্য বজায় রাখেন
- সহকর্মীদের সঙ্গে মিলমিশে কাজ করা, বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য সাজেস্টিভ সেলিং ও বিশেষ প্রমোশনের (suggestive selling and special promotions) মাধ্যমে দোকানের বিক্রয় লক্ষ্য অর্জন করা
- পণ্যের বৈশিষ্ট্য ও উপকারিতা সম্পর্কে ক্রেতাদের তথ্য দেওয়া এবং প্রয়োজন অনুযায়ী মতামত ও সুপারিশ প্রদান করা
- কেনাকাটার পরিবেশ পরিষ্কার-পরিচ্ছন্ন ও বন্ধুত্বপূর্ণ রাখা
- পেশাদারিত্ব ও উদ্দীপনার সঙ্গে কোম্পানিকে প্রতিনিধিত্ব করা
- প্রতিটি গ্রাহকের সঙ্গে সম্মান ও সৌজন্যমূলক আচরণ করা
- গ্রাহক দোকানে প্রবেশ করলে আন্তরিকভাবে অভ্যর্থনা জানানো
- গ্রাহকের প্রশ্নের উত্তর দেওয়া এবং তাদের চাহিদামতো সাহায্য করা
- কেনাকাটা ও রিটার্ন প্রক্রিয়া সঠিকভাবে সম্পন্ন করা ও ক্যাশ রেজিস্টারে নির্ভুলতা নিশ্চিত করা
- বিক্রয় ফ্লোরে (Shop Floor) পণ্য পুনরায় সাজানো ও সুশৃঙ্খলভাবে উপস্থাপন করা
- গ্রাহকের অভিযোগ ও সমস্যা দ্রুত ও পেশাদারভাবে সমাধান করা

RSA কোর্স সম্পন্ন করার পর, একজন শিক্ষার্থী প্রাথমিক পর্যায়ে 'ট্রেনি সেলস অ্যাসোসিয়েট' অথবা 'সেলস অ্যাসোসিয়েট' পদে কাজ শুরু করার যোগ্য হবেন।

এরপর ধাপে ধাপে পদোন্নতির মাধ্যমে বিভিন্ন পদে উন্নীত হওয়ার সুযোগ রয়েছে যেমন সিনিয়র সেলস অ্যাসোসিয়েট বা কী হোল্ডার (Key Holder), ফ্লোর সুপারভাইজার, সহকারী ম্যানেজার, স্টোর ম্যানেজার, জেনারেল ম্যানেজার, ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজার, রিজিওনাল ম্যানেজার, ডিরেক্টর (রিটেইল সেলস) অথবা ভাইস প্রেসিডেন্ট (রিটেইল সেলস)।

কোর্স সিলেবাসের জন্য দেখ: www.buruniv.ac.in → academic → syllabus → undergraduate
(Web Link: <https://www.buruniv.ac.in/Demo/Template.php?menu=Syllabus&submenu=UG>)

VOCATIONAL MINOR COURSES FOR UG (NEP) STUDENTS IN SEMESTER III, V & VI UNDER THE UNIVERSITY OF BURDWAN

Each undergraduate student of the University of Burdwan under NEP-2020 is required to study one Minor course under Vocational Education and Training in Semester III, V and VI compulsorily. A student has to select one Vocational (VoC) Minor Course at the starting of Semester III from available options. Once chosen, the selected Vocational Minor course cannot be changed intermediately in subsequent semesters. Each of the Vocational Minor courses comprises of three Modules - Module 1, Module 2 and Module 3 for teaching in the Semester III, Semester V and Semester VI respectively.

Vocational Minor Courses (Any one to choose from)	Semester wise Course Code & Modules		
	Semester III Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester V Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester VI Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)
Human Resource Management	HRM3021 (Module 1)	HRM5021 (Module 2)	HRM6021 (Module 3)
Medical Sales Representative	MSR3021 (Module 1)	MSR5021 (Module 2)	MSR6021 (Module 3)
Retail Sales Associate	RSA3021 (Module 1)	RSA5021 (Module 2)	RSA6021 (Module 3)

Now, we shall give an overview about all the above courses so that a student is able to choose the best suitable one for him/her.

Human Resource Management (HRM)

Human Resource means the employees or workers in an organization.

Human Resource Management is the strategic approach to effectively managing people within an organization to help the business gain a competitive advantage. It involves recruiting, hiring, developing, and retaining employees while ensuring compliance with labor laws and creating a productive work environment.

Human Resource professionals advise organizations on optimizing HR practices. They analyze current HR systems, recommend improvements, assist in recruitment, and help develop HR policies. They may also guide businesses on compliance, employee relations, and organizational design.

Job and responsibility of HR professionals

- Recruiting.
- Fostering a safe work environment.
- Managing employee relations.
- Conflict Resolution.
- Administering payroll.
- Managing compensation and benefits packages.
- Handling disciplinary needs.
- Ensuring compliance with labor laws and regulations.

After completion of HRM course one will be eligible for starting work as an entry-level HR professional as 'HR Trainee' or 'Human Resources Assistant' or 'Human Resources Coordinator'. Afterwards there are ample opportunities to be promoted as 'Employee Relations officer/Manager', 'Human Resources Generalist', 'Human Resources officer/Manager', 'Recruitment officer/Manager', 'Labor Relations Specialist', 'HRIS Analyst', 'Training and Development officer/Manager', 'DEIB (Diversity, Equity, Inclusion & Belonging) Officer', 'Benefits Administrator' etc.

Medical Sales Representative (MSR)

Medical Sales representatives, also known as pharmaceutical sales representatives, work in the pharmaceutical industry. Their primary responsibility is to promote and sell pharmaceutical products to healthcare professionals, such as doctors, pharmacists, and hospitals.