

سیشن نمبر 6:

مارکیٹ کو جانیں اور رابطے بنائیں (Know Your Market & Develop Linkages)

سیشن کے مقاصد و موضوعات (Objectives and Topics)

مقاصد	موضوعات
اس سیشن میں آپ: ■ مارکیٹ سروے کے تصور اور اسکے اہم سوالات سے آگاہ ہو سکیں گے ■ کاروبار کی رابطہ سازی اور اسکی اقسام کی وضاحت کر سکیں گے ■ لمبے درواپے کے کاروباری رابطوں کے طریقوں سے آگاہ ہو سکیں گے	■ ذاتی کاروباری صلاحیتیں ■ کاروباری مہارتیں

مشق: میرے رابطے

دیئے گئے ٹیبل کے ایک کالم میں پیداوار / مصنوعات یا خدمات کی تیاری کے پانچ رابطے اور دوسرے میں فروخت سے متعلقہ پانچ رابطے تحریر کریں:

پیداوار / مصنوعات یا خدمات کی تیاری کے رابطے (کل نمبر 5)		فروخت سے متعلقہ رابطے (کل نمبر 5)
	1	
	2	
	3	
	4	
	5	

دونوں کے رابطوں کی پانچ پانچ مثالیں کافی ہو گئی اس میں غلط یا درست کا کوئی عمل دخل نہیں۔

نوٹ: (ہر درست جواب کا 1 نمبر کل 4 نمبر)

سوال	آپ کا جواب
1. مارکیٹ سروے گھر بیٹھے کیا جاسکتا ہے؟	☐ درست ☐ غلط
2. ان میں سے کس کی معلومات مارکیٹ سروے سے مل جاتی ہیں؟	☐ گاہک ☐ رشتہ دار ☐ مد مقابل ☐ معاون ادارے ☐ مخالفین
3. کاروباری رابطے آپ کی ذاتی ترقی اور شخصیت کے لیے ضروری ہیں؟	☐ درست ☐ غلط
4. چھوٹے کاروبار میں لمبے دورانیے کے رابطوں کی زیادہ ضرورت نہیں ہوتی؟	☐ درست ☐ غلط

سوال	درست جواب
1. مارکیٹ سروے گھر بیٹھے کیا جاسکتا ہے؟	☐ غلط
2. ان میں سے کس کی معلومات مارکیٹ سروے سے مل جاتی ہیں؟	☐ گاہک ☐ مد مقابل ☐ معاون ادارے
3. کاروباری رابطے آپ کی ذاتی ترقی اور شخصیت کے لیے ضروری ہیں؟	☐ غلط
4. چھوٹے کاروبار میں لمبے دورانیے کے رابطوں کی زیادہ ضرورت نہیں ہوتی؟	☐ غلط