

# સેલ્સમેન/સેલ્સ રિપ્રેઝન્ટેટિવ

એક સેલ્સપર્સન કોઈ દુકાનમાં અથવા કોઈ કંપની વતી સીધા ગ્રાહકોને તેના ઉત્પાદનો, સેવાઓ અને સર્વયુદ્ધ (સબસ્ક્રિપ્શન)ના વેચાણ માટે જવાબદાર છે. તેમની પાસેથી સકારાત્મક વ્યવસાય, ગ્રાહક સાથેના સંબંધો સ્થાપિત કરવા, વિકસાવવા તેમજ જાળવી રાખવાની પણ અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે.

## વ્યક્તિગત નિપુણતા \*

- તમને વસ્તુનું વેચાણ કરવું પસંદ છે
- તમે તમામ પ્રકારના લોકો સાથે સહજતાથી વાતચીત કરી શકો છો
- લોકોને સમજાવવાનો પ્રયાસ કરવો તમને ગમે છે



આ અભ્યાસકમની ફી આશરે રૂ. ૧,૦૦,૦૦૦ થી ૩,૦૦,૦૦૦\* જેટલી હોય છે.

\*આ અંદાજિત રકમ છે અને વિવિધ શૈક્ષણિક સંસ્થાઓ મુજબ તેમાં ફેરફાર હોય શકે છે.

## શિષ્યવૃત્તિ

- રાષ્ટ્રીય શિષ્યવૃત્તિ પોર્ટલ - [www.scholarships.gov.in](http://www.scholarships.gov.in) ની મુલાકાત લો. આ પોર્ટલ હેઠળ કેન્દ્ર સરકારના વિવિધ વિભાગો, UGC/AICTE યોજનાઓ તેમજ રાજ્ય દ્વારા અમલમાં મુકવામાં આવેલી યોજનાઓ દ્વારા આપવામાં આવતી સહાય અંગેની માહિતી ઉપલબ્ધ છે.\*
- ઉપલબ્ધ શિષ્યવૃત્તિની વિગતો માટે [digitalgujarat.gov.in](http://digitalgujarat.gov.in) ની મુલાકાત લો. ધોરણ XI થી શરૂ થતી શિષ્યવૃત્તિ માટે આ એક પ્રવેશદ્વાર છે.\*
- યોગ્યતાના આધારે સંસ્થાઓમાં પણ શિષ્યવૃત્તિ ઉપલબ્ધ છે.\*
- \*(આ શિષ્યવૃત્તિની ઉપલબ્ધતા સમયાંતરે બદલાઈ શકે છે)

## લોન

- વિદ્યાલક્ષ્મી, [www.vidyalakshmi.co.in](http://www.vidyalakshmi.co.in), શૈક્ષણિક લોન મેળવવા માંગતા વિદ્યાર્થીઓ માટેનું એક પોર્ટલ છે. આ પોર્ટલ નાણાકીય સેવા વિભાગ, (નાણાં મંત્રાલય), ઉદ્યોગ વિભાગ (શિક્ષણ મંત્રાલય) અને ઇન્ડિયન બેંક્સ એસોસિએશન (IBA)ના માર્ગદર્શન હેઠળ વિકસાવવામાં આવેલ છે.
- કેટલાક રાજ્યોમાં ઓછા વાજ દરો સાથે વિદ્યાર્થી કેરિટ કર્ડ ઉપલબ્ધ છે, ઉદાહરણ તરીકે, પશ્ચિમ બંગાળ, ઓડિશા, બિહાર, વર્ગેરે.
- તમામ બેંકો શૈક્ષણિક લોન આપે છે.



## પ્રવેશ માટે...

1. વાણિજ્ય પ્રવાહમાં (કોમર્સમાં) ધો. ૧૨ પૂર્ણ કરો.
2. વાણિજ્ય/માર્કેટિંગ/સેલ્સ અને માર્કેટિંગ/ એકાઉન્ટ્સ અને ફાઈનાન્સ/ફાઈનાન્સ અથવા સમાન વિષયો સાથે સ્નાતકની ડિગ્રી મેળવો.

### અથવા

માર્કેટિંગ અને સેલ્સ/રિટેલ મેનેજમેન્ટ/ફાઈનાન્સ મેનેજમેન્ટ અથવા સંબંધિત વિષયમાં ડિપ્લોમા કરો.

### અથવા

સ્નાતકની ડિગ્રી મેળવ્યા બાદ, સમાન અથવા સંબંધિત વિષયમાં અનુસ્નાતકની ડિગ્રી મેળવો.

કૃપા કરીને નોંધાણી દરમિયાન અભ્યાસકમનો સમયગાળો તપાસો



## અપેક્ષિત આવક

\* અહીં આપેલ આંકડા એન.સી.એસ.માંથી લેવામાં આવ્યા છે અને તે ફક્ત સૂચક છે અને ફેરફારને પાત્ર છે

એક સેલ્સપર્સનનું માસિક વેતન રૂ. ૭,૦૦૦ થી ૪૨,૩૩૩\* જેટલું હોય છે.

સ્રોત: [payscale.com/research/IN/-Job-Sales-person/\\_Salesman/\\_Saleswoman/Salary](http://payscale.com/research/IN/-Job-Sales-person/_Salesman/_Saleswoman/Salary)

## તમે ક્યાં કામ કરશો?

**કાર્યસ્થળ :** ઉત્પાદન અથવા સેવાનું વેચાણ કરતી કોઈપણ જાહેર અને ખાનગી કંપનીઓ સેલ્સપર્સનને રોજગારી પુરી પાડશે.

**કાર્યસ્થળનું વાતાવરણ:** તમે દુકાન કે શો રૂમમાં કામ કરી શકશો અથવા ઘરે ઘરે જઈને વેચાણ માટે મુલાકાત કરશો. તમારે એક ટીમનું સંચાલન કરવાની જવાબદારી નિભાવાની નથી. સ્થાનિક મુસાફરી આ નોકરીની ભૂમિકાનો ભાગ નથી. તમારે અઠવાડિયામાં ૫ થી ૬ દિવસ અને દરરોજ ૧૦ થી ૧૨ કલાક કામ કરવું પડશે. કંપની મુજબ તેમાં ફેરફાર હોઈ શકે છે.

આ ક્ષેત્રમાં દિવ્યાંગ લોકો માટે કામ કરવાની તકો ઉપલબ્ધ છે.

## તમે અભ્યાસ ક્યાં કરશો?

આ અભ્યાસક્રમ ડિપાર્ટમેન્ટ ઓફ કોમર્સ દ્વારા ઉપલબ્ધ કરવામાં આવે છે. સંસ્થાઓની અહીં આપેલ યાદી માત્ર સૂચક છે.

### સરકારી સંસ્થાઓ

૧. ગુજરાત યુનિવર્સિટી, અમદાવાદ
૨. મુંબઈ યુનિવર્સિટી
૩. ઓસ્માનિયા યુનિવર્સિટી, હૈદરાબાદ
૪. અલ્હાબાદ યુનિવર્સિટી, અલ્હાબાદ
૫. દેવી અહિલ્યા વિશ્વવિદ્યાલય, હિન્દોર
૬. બેંગલોર યુનિવર્સિટી, બેંગલુરુ
૭. બર્દ્વાન યુનિવર્સિટી, પશ્ચિમ બંગાળ
૮. મહારાજા સયાજીરાવ યુનિવર્સિટી ઓફ બરોડા, વડોદરા
૯. છત્રપતિ શાહુજી મહારાજ યુનિવર્સિટી, કાનપુર
૧૦. અમદાવાદ યુનિવર્સિટી, અમદાવાદ

### ખાનગી સંસ્થાઓ

(અરજી કરતા પહેલા તપાસ કરો કે શું સંસ્થા યુ.જી.સી. સાથે સંલગ્ન અને માન્યતા પ્રાપ્ત છે કે નહીં)

૧. જે.ડી. બિરલા સંસ્થા, કોલકાતા
૨. સેન્ટ જેવિયર્સ કોલેજ, કોલકાતા
૩. કાઈસ્ટ યુનિવર્સિટી, બેંગલુરુ
૪. એમઆઈસીએ, અમદાવાદ
૫. બિરલા ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ટેકનોલોજી એન્ડ સાયન્સ, રાજ્યસ્થાન
૬. ગલગોટીયાસ યુનિવર્સિટી, નોઈડા
૭. વેલ્લોર ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ટેકનોલોજી, વેલ્લોર, તમિલનાડુ
૮. નિરમા યુનિવર્સિટી, અમદાવાદ
૯. પારુલ યુનિવર્સિટી, વડોદરા, ગુજરાત
૧૦. સેજ યુનિવર્સિટી, હિન્દોર

સંસ્થાઓના રેન્કિંગ અંગેની માહિતી અહીં ઉપલબ્ધ છે -

<https://www.nirfindia.org/2022/Ranking.html>

### ઇસ્ટન્સ લર્નિંગ ઇન્સ્ટિટ્યુટ

- ઇન્ડિરા ગાંધી નેશનલ ઓપન યુનિવર્સિટી (IGNOU)
- ડૉ. બી. આર. આંબેડકર ઓપન યુનિવર્સિટી

### અપેક્ષિત પ્રગતિ પથ

દુકાન સહાયક → વિતરક સેલ્સમેન → હોલ્સેલ ડીલર  
→ સ્ટોર્કિસ્ટ અથવા  
સેલ્સપર્સન → સેલ્સ એસોસિયેટ → સ્ટોર મેનેજર



સર્ચ માટેના કીવર્ડ્સ ...

સેલ્સમેન, શોપ સેલ્સમેન, સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ

### ઓનલાઈન અભ્યાસક્રમો

- [www.ncs.gov.in](http://www.ncs.gov.in)
- [www.skillindiadigital.gov.in](http://www.skillindiadigital.gov.in)
- <https://anubandham.gujarat.gov.in>
- [mybharat.gov.in](http://mybharat.gov.in)

મને સ્કેન કરો



વેબસાઈટ પર જુઓ

### સાફ્ટ્વેર ગાથા

#### કર્મા ડોલ્મા કેન્દ્રિય તિબેટી

અમૂલના ભૂતપૂર્વ મેનેજિંગ ઇરેક્ટર આર.એસ. સોઢીએ ૧૩ વર્ષ સુધી કંપનીમાં સેવા આપી. તેમણે કોલેજ ઓફ ટેકનોલોજી એન્ડ એજિનિયરિંગ, ઉદ્યોગમાંથી કૂષ હજનેરીમાં સ્નાતક તેમજ ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ દુર્લ મેનેજમેન્ટ, ગુજરાતમાંથી ગ્રામીણ વ્યવસ્થાપનમાં અનુસ્નાતકની ડિગ્રી મેળવી છે. તેમણે ૧૯૮૨માં અમૂલ સાથે એક સેલ્સપર્સન તરીકે તેમની કારકિર્દીની શરૂઆત કરી હતી અને ૨૦૧૦માં મેનેજિંગ ઇરેક્ટરના પદ પર પહોંચ્યા હતા.\*

ચોટ: <https://www.fortuneindia.com/enterprise/rs-sodhi-steps-down-as-amuls-managing-director/111096>

ઉપરોક્ત માહિતી ફક્ત તાલીમ હેતુઓ માટે છે અને તેનો ઉપયોગ ક્રીએપણ વ્યાવસાયિક લાભ માટે કરવામાં આવશે નહીં.