

**St. Aloysius College (Autonomous),
Jabalpur**

Reaccredited 'A+' by NAAC (CGPA – 3.68/4.00)

College with Potential for Excellence by UGC

DST FIST Supported



Department of Economics

Vocational Course

On

Export Import Management

2022-23

Export Import Management

Course Code पाठ्यक्रम कोड	VI- COM-EIMT
Course Title पाठ्यक्रम का शीर्षक	Export/Import Management (आयात/निर्यात प्रबंध)
Course Type पाठ्यक्रम का प्रकार	Vocational कोर कोर्स
Credit Value क्रेडिट मान	04
Max. Marks अधिकतम अंक	

Module (मोडूल)	Topics (विषय)
I	<p>International Bodies, Export Import Cycle, IEC online Application, Types of Transportation, Containers and Packaging, Inco Terms and Payment Terms</p> <ol style="list-style-type: none">1. Continents, Opportunities and Myths2. International and Local Bodies3. Import Export Cycle4. Online IEC Application Types of Transportation, Containers and Packaging5. Different Type of Delivery Terms and Cost – Risk Involved6. Different Type of Payment Terms and Risk Involved <p>अंतर्राष्ट्रीय निकाय, निर्यात आयात चक्र आई ई सी (IEC) ऑनलाइन आवेदन, परिवहन के प्रकार, कंटेनर और पैकेजिंग, इन्को Inco शर्तें और भुगतान शर्तें</p> <ol style="list-style-type: none">1. महाद्वीप, अवसर और मिथक2. अंतर्राष्ट्रीय और स्थानीय निकाय3. निर्यात - आयात चक्र

	<ol style="list-style-type: none"> 4. परिवहन कंटेनर और पैकेजिंग के ऑनलाइन आई ई सी आवेदन प्रकार 5. विभिन्न प्रकार की सुपुर्दगी शर्तें और लागत – निहित जोखिम 6. विभिन्न प्रकार की भुगतान शर्तें और निहित जोखिम
II	<p>Product and Market Selection and Research, Verification of Buyers and Importance of Exhibition Visits and Identifying Buyers, Communication</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Selection of Product for Export 2. Importance of Product Selection and Source of Finding New Products 3. Selection of Market for Export 4. Importance of Market Selection and Identifying Potential Market 5. Importance of Trade Fair an Exhibition for Export Promotion 6. How to Find Genuine Buyers 7. Buyers Communication and Verification <p>उत्पाद और बाजार चयन और अनुसंधान, खरीदारों का सत्यापन और प्रदर्शनी यात्राओं का महत्व और खरीदारों की पहचान, संचार</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. निर्यात के लिए उत्पाद का चयन 2. उत्पाद चयन का महत्व और नए उत्पाद खोजने के स्रोत 3. निर्यात के लिए बाजार का चयन 4. बाजार चयन का महत्व और संभावित बाजार की पहचान 5. निर्यात संवर्धन के लिए व्यापार मेलो एवं प्रदर्शनी का महत्व 6. वास्तविक क्रेता को कैसे खोजें 7. क्रेता संचार और सत्यापन

<p>III</p>	<p>Performa Invoice, LC, Pre and Post Shipment Documentation, GST and Custom Clearance and Documents Practical</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Importance Performa Invoice and Various aspects 2. Full LC Clauses 3. Pre and Post Shipment Documents and Understanding its Need 4. GST and Custom Procedures 5. How to Fill Pre and Post Shipment Document-Practical's <p>प्रोफार्मा इनवॉइस, एलसी, शिपमेंट के पूर्व और पश्चात के प्रपत्र, जीएसटी और कस्टम निकासी और डॉक्यूमेंट प्रैक्टिकल</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. परफॉर्मा चालान का महत्त्व और विभिन्न पहलू 2. पूर्ण एलसी परिच्छेद 3. शिपमेंट से पूर्व और पश्चात के प्रपत्र और इसकी आवश्यकता को समझना 4. जीएसटी और कस्टम प्रक्रियाएं 5. शिपमेंट से पूर्व और पश्चात के दस्तावेज़ कैसे भरें-प्रायोगिक <p>Import Procedure and Document Risk Management and Government Benefits</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Import documentation and Procedures 2. ECGC, Insurance, EEFC and Forward Contract 3. Export Incentives <p>आयात प्रक्रिया और प्रपत्र, जोखिम प्रबंधन और सरकारी लाभ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. आयात प्रपत्रिकरण और प्रक्रिया 2. ईसीजीसी, बीमा, ईईएफसी और वायदा अनुबंधन 3. निर्यात प्रोत्साहन
	<p>Practical</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Preparing Quotation 2. Finding Buyers and Gathering Data 3. Discussion on Product Portfolio 4. B2B Listening 5. Online Marketing 6. Social Media Marketing 7. Buyers Verification 8. Buyers Calling 9. Practical Sessions by Industry Experts, Covering all aspects of Import and Export <p>प्रायोगिक</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. कोटेशन तैयार करना 2. क्रेता ढूंढना और डेटा एकत्रित करना 3. उत्पाद पोर्टफोलियो पर चर्चा 4. बी2बी लिस्टिंग 5. ऑनलाइन विपरण 6. सामाजिक माध्यम (सोशल मीडिया विपरण) 7. क्रेता सत्यापन 8. क्रेता कालिंग 9. उद्योग विशेषज्ञों द्वारा व्यावहारिक सत्र, आयात और निर्यात के सभी पहलुओं को समाहित करते हुए
--	--

References:

- Export Import Policy, Publisher: Ministry of Commerce, Government of India, New Delhi.
- Electronic, Commerce by N Janardhan, Publisher: Indian Institute of Foreign Affairs, New Delhi.
- Nabhi's Exporters Manual and Documentation, Publisher: Nabhi Publication, New Delhi.