


Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Degree	Class: BBA	Year: III	Session: 2023-24
Subject: FUNCTIONAL MANAGEMENT			
1	Course Code	M3-BBAA2T	
2	Course Title	BBA (Group A) - HR	
3	Course Type (Core Course/ Discipline Specific Elective/Elective/Generic Elective/Vocational/.....)	Paper : Minor / Elective (Group A)	
4	Pre-requisite (if any)	The student must have studies this group in 2 nd year (Diploma)	
5	Course Learning outcomes (CLO)	<p>On successful completion of this course, the students will be able to:</p> <ul style="list-style-type: none"> Understand the concept of Financial Management. Understand the concept of Personnel Management. Understand the concept of Production Management. Understand the concept of Marketing Management. Understand the concept of Digital Marketing Understand the need of Business Ethics in Management. 	
6	Credit Value	6Credit	
7	Total Marks	Max. Marks: 30 + 70	Min. Passing Marks:35
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week):03 Hours			
L-T-P: 90			
Unit	Topics	No. of Lectures (1 Hour Each)	
1.	<p>Financial Management: Concept, Nature, Scope, Characteristics of sound financial plan, Objectives of sound financial plan, consideration of formulation of financial plan, steps in financial plan</p> <p>Finance Decision: Financing Decisions, Investment Decisions, Working Capital Decisions, Dividend Decision</p>	18	


 21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
 Chairman, Central Board of Studies
 Professional Management, BBA Course

2.	Personnel Management: Concept, Duties of Personnel Manager, Scope and Importance, Career Planning-Introduction, Meaning and objectives, career planning vs manpower planning, individual career planning, Self-awareness career management meaning and elements, career models. Benefits of career planning and development, success in career	18
3.	Production Management: Concept, Importance, Scope and Functions. Types of Production Systems, Production Planning, Procedure of Production Control, Process of New Product Development, Concept of Product Diversification, Standardisation, Simplification and Specialisation.	18
4.	Marketing Management: Concept, Nature and Scope, Marketing Environment, Marketing Information and Research. Marketing Mix, Advertising Management, Media of Advertising. Sales Promotion- Meaning, Importance, Methods and limitations.	18
5.	Digital Marketing: Introduction, Digital Vs. Real Marketing, Digital Marketing Channels, Creating Initial Digital Marketing Plan. Business Ethics: Nature, Characteristics and need. Ethical Practices in Management. Fair Trade Practices.	18

Keywords/Tags: Financial Management, Personnel Management, Production Management, Marketing Management, Digital Marketing, Business Ethics.

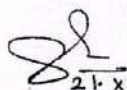
Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

1. Motihar M.- Functional Management
2. Pandey I.M -Financial Management
3. Flippo Edwin B.- Personnel Management
4. Chary S. N.- Production and Operations Management
5. Kotler Philip- Marketing Management
6. Chaffey Dave and Ellis Chadwick- Digital Marketing
7. Maxwell John C. – Ethics 101

Suggested equivalent online courses: Swayam Portal.



21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

Part D-Assessment and Evaluation


Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 Marks University Exam (UE):70 Marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE)	Class Test Assignment/Presentation	30
External Assessment : University Exam Section Time : 03.00 Hours	Section(A) : Very Short Questions Section (B) : Short Questions Section (C) : Long Questions	70

Any remarks/ suggestions:




21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र

भाग अ-परिचय			
कार्यक्रम: उपाधि	कक्षा : बी.बी.ए	वर्ष: तृतीय	सत्र: 2023-24
विषय: कार्यात्मक प्रबन्ध			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M3-BBAA2T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	BBA (Group A) - HR	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार : (कोर कोर्स/ डिप्लोमा स्पेसिफिक इलेक्टिव/इलेक्टिव/जेनेरिक इलेक्टिव/वोकेशनल /.....)	Paper : Minor / Elective (Group A)	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	छात्र ने इस समूह का द्वितीय वर्ष में अध्ययन किया हो (डिप्लोमा)	
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां (कोर्स लर्निंग आउटकम) (CLO)	इस पाठ्यक्रम के सफल समापन पर, विद्यार्थी निम्न में सक्षम होंगे: <ul style="list-style-type: none"> • वित्तीय प्रबंध की अवधारणा समझने में • मानव संसाधन प्रबंध की अवधारणा समझने में • उत्पाद प्रबंध की अवधारणा समझने में • विपणन प्रबंध की अवधारणा समझने में • डिजिटल मार्केटिंग की अवधारणा समझने में • प्रबंध में व्यावसायिक नैतिकता की अवधारणा समझने में 	
6	क्रेडिट मान	6 Credits	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 35
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ऑटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): 03			
L-T-P: 90			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या (1 घंटा/ व्याख्यान)	
1.	वित्तीय प्रबंधन : अवधारणा प्रकृति दायरा द्वारा वित्तीय योजना के लक्षण ठोस वित्तीय योजना के उद्देश्य, वित्तीय योजना के निर्माण पर विचार, वित्तीय योजना के प्रद , वित्त निर्णय, वित्तीय निर्णय, निवेश निर्णय, कार्यशील पूंजी निर्णय, लाभांश निर्णय ।	18	
2.	कार्मिक प्रबंधन अवधारणा कार्मिक प्रबंधक के कर्तव्य, कार्यक्षेत्र और महत्व। कैरियर योजना-परिचय अर्थ और उद्देश्य, कैरियर योजना बनाम जनशक्ति योजना, व्यक्तिगत कैरियर योजना, आत्म जागरूकता कैरियर प्रबंधन अर्थ और तत्व, कैरियर मॉडल, कैरियर योजना और विकास के लाभ कैरियर में सफलता ।	18	


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course

3.	उत्पादन प्रबंध : अवधारणा, महत्व, क्षेत्र और कार्य। उत्पादन व्यवस्था के प्रकार, उत्पादन नियोजन, उत्पादन नियंत्रण की प्रक्रिया, नव उत्पाद विकास की प्रक्रिया, उत्पाद विविधीकरण की अवधारणा, प्रमापीकरण, सरलीकरण एवं विशिष्टीकरण।	18
4.	विपणन प्रबंध : अवधारणा, प्रकृति एवं क्षेत्र, विपणन वातावरण, विपणन सूचना एवं शोध। विपणन मिश्रण, विज्ञापन प्रबंध, विज्ञापन के माध्यम। विक्रय संवर्धन-अर्थ, महत्व, विधियाँ एवं सीमाएं।	18
5.	डिजीटल मार्केटिंग : परिचय, डिजीटल बनाम वास्तविक विपणन, डिजीटल विपणन वाहिकाएं, डिजीटल विपणन योजना का निर्माण। व्यावसायिक नैतिकता : प्रकृति, लक्षण एवं आवश्यकता, प्रबंध में नैतिक व्यवहार, उचित व्यापार व्यवहार।	18

सारबिंदु (कीवर्ड)/टैग : वित्तीय प्रबंध, मानव संसाधन प्रबंध, उत्पाद प्रबंध, विपणन प्रबंध, डिजीटल मार्केटिंग, व्यावसायिक नैतिकता

भाग स-अनुशासित अध्ययन संसाधन

पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन

अनुशासित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:

1. जैन, जे.के. -कार्यात्मक प्रबन्ध, प्रतीक प्रकाशन इलाहाबाद
2. शर्मा एवं वर्मा-क्रियात्मक प्रबन्ध, रमेश बुक डिपो जयपुर
3. रीता सचदेव - प्रबंध के सिद्धान्त, मध्यप्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी

अनुशासित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:

भाग द - अनुशासित मूल्यांकन विधियां:


अनुशासितसतत मूल्यांकन विधियां:

अधिकतम अंक: 100

सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा (UE) अंक: 70

आंतरिक मूल्यांकन:	क्लास टेस्ट	30
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	असाइनमेंट/प्रस्तुतीकरण (प्रेजेंटेशन)	
आकलन : विश्वविद्यालयीन परीक्षा: समय- 03.00 घंटे	अनुभाग (अ): अति लघु प्रश्न अनुभाग (ब): लघु प्रश्न अनुभाग (स): दीर्घ उत्तरीय प्रश्न	70

कोई टिप्पणी/सुझाव:


21.11.2022

Prof. Dr. S.K. Khatik
Chairman, Central Board of Studies
Professional Management, BBA Course