

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد (شعبہ نیوٹریشنل سائنسز اینڈ انوائرمینٹل ڈیزائن)

وارننگ

- عزیز طلبہ! آپ یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ :
- 1- اگر آپ اپنی مشق میں کسی اور کی تحریر میں سے مواد چوری کر کے لکھیں گے یا آپ اپنی امتحانی مشق کسی دوسرے طالب علم سے لکھوائیں گے تو آپ سرٹیفکیٹ یا ڈگری سے محروم ہو سکتے ہیں خواہ اس کا علم کسی بھی مرحلہ پر ہو جائے۔
 - 2- کسی دوسرے سے ادھار لی گئی یا چوری کی گئی امتحانی مشق پر علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد کی ”مواد کی چوری (Plagiarism) پالیسی“ کے مطابق سزا دی جائے گی۔

مشقیں بھیجے کاشیڈول

مقررہ تاریخ	3 کریڈٹ آؤر کورس	مقررہ تاریخ	6 کریڈٹ آؤر کورس
.....		15-12-2025	مشق نمبر 1
08-01-2026	مشق نمبر 1	08-01-2026	مشق نمبر 2
.....		30-01-2026	مشق نمبر 3
20-02-2026	مشق نمبر 2	20-02-2026	مشق نمبر 4
نوٹ: ٹیوٹوریل شیڈول (رہنمائے طلبہ) علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی ویب سائٹ www.aiou.edu.pk پر موجود ہے۔			

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)
سطح: میٹرک

- برائے مہربانی امتحانی مشقیں حل کرنے سے پہلے درج ذیل ہدایات کو غور سے پڑھیے۔ (ہدایات برائے میٹرک، ایف اے اور بی اے پروگرامز)
- 1- تمام سوالات کے نمبر مساوی ہیں البتہ ہر سوال کی نوعیت کے مطابق نمبر تقسیم ہوں گے۔
 - 2- سوالات کو توجہ سے پڑھیے اور سوال کے تقاضے کے مطابق جواب تحریر کیجیے۔
 - 3- مقررہ تاریخ کے بعد / تاخیر کی صورت میں امتحانی مشقیں اپنے متعلقہ ٹیوٹر کو بھیجنے کی صورت میں تمام تر ذمہ داری طالب علم پر ہوگی۔
 - 4- آپ کے تجزیاتی اور نظریاتی طرزِ تحریر کی قدر افزائی کی جائے گی۔
 - 5- غیر متعلقہ بحث / معلومات اور کتب، سٹڈی گائیڈ یا دیگر مطالعاتی مواد سے ہوا نقل کرنے سے اجتناب کریں۔

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

امتحانی مشق نمبر 1

(یونٹ: 1 تا 2)

نوٹ: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- سوال نمبر 1- بڑے اور چھوٹے پیمانے پر مصنوعات کی تیاری کیسے ہوتی ہے نیز یہ بھی تحریر کریں کہ گھریلو مصنوعات کی مانگ کیوں زیادہ ہے؟ (20)
- سوال نمبر 2- پاکستان کی مشہور صنعتیں کون سی ہیں کوئی سی چار صنعتوں کے بارے میں لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 3- مقامی مارکیٹ، بین الاقوامی اور مثالی مارکیٹ سے کیا مراد ہے؟ (20)
- سوال نمبر 4- کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے مصنوعات کے انتخاب میں کیا احتیاط کرنی ضروری ہے؟ (20)
- سوال نمبر 5- کاروباری معلومات کے ذرائع لکھیں نیز یہ بھی تحریر کریں کہ گاہک کو خریداری پر کیسے قائل کیا جاسکتا ہے؟ (20)

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

امتحانی مشق نمبر 2

(یونٹ: 3 تا 4)

نوٹ: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- سوال نمبر 1- صارفین کی اقسام لکھیں اور نیز صارفین کی ذاتی خصوصیات تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 2- مختلف پیشے سے تعلق رکھنے والے اشخاص کی ضروریات اور ان کا طریقہ خریداری لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 3- بچنے کی اقسام مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 4- پرچون فروشوں کے ہاتھ اشیاء کیسے فروخت کی جاتی ہیں نیز پرچون فروشوں کے کام بھی تحریر کریں؟ (20)
- سوال نمبر 5- ڈاک کے ذریعے خرید و فروخت کیسے ہوتی ہے نیز مینا بازار پر بھی نوٹ لکھیں۔ (20)

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

امتحانی مشق نمبر 3

(یونٹ: 5 تا 7)

نوٹ: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- سوال نمبر 1- فروخت کے عمل کے پہلو تحریر کریں اور فروخت کار کا گاہک کے ساتھ رویہ کس قسم کا ہونا چاہیے؟ (20)
- سوال نمبر 2- مصنوعات دکھانے کے فائدے تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 3- کاروبار کے فروغ کے لیے کیا اقدامات کرنے چاہیے؟ (20)
- سوال نمبر 4- کاروبار کے فروغ کے اصول اور مراحل تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 5- اشیاء کی اچھی پیکنگ کرنے کے فوائد لکھیں نیز اشیاء کی سجاوٹ اور نمائش کے بارے میں بھی تحریر کریں۔ (20)

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

امتحانی مشق نمبر 4

(یونٹ: 8 تا 10)

نوٹ: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- سوال نمبر 1- باپردہ خواتین کے لیے ذریعہ معاش کی کیا اہمیت ہے اور کیسے ممکن ہے مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 2- لاگتوں کی اقسام مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 3- قانون طلب و رسد اور ذرائع نقل و حمل پر مفصل نوٹ لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 4- مالیات کی فراہمی کے ذرائع تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 5- کمیٹی ڈالنے کے طریقے اور ذرائع لکھیں۔ (20)