

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 امتحانی 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 طالب علم 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 جمع کرانے کا اوقات نامہ

مقررہ تاریخ	3 کریڈٹ آؤرز کورس	مقررہ تاریخ	6 کریڈٹ آؤرز کورس
--	--	10-06-2026	مشق نمبر 1
06-07-2026	مشق نمبر 1	06-07-2026	مشق نمبر 2
--	--	31-07-2026	مشق نمبر 3
20-08-2026	مشق نمبر 2	20-08-2026	مشق نمبر 4

نوٹ: ٹیوٹوریل شیڈول (رہنمائے طلبہ) علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی ویب سائٹ www.aiou.edu.pk پر موجود ہے

سمسٹر: بہار، 2026ء

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، 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 کیجئے۔
- 3- مقررہ تاریخ کے بعد/تانیخ کی صورت میں امتحانی مشقیں اپنے ٹیوٹر کو بھیجئے کی صورت میں تمام تر ذمہ داری طالب علم پر ہوگی۔
- 4- آپ کے تجرباتی اور نظریاتی طرز تحریر کی قدر افزائی کی جائے گی۔
- 5- غیر متعلقہ بحث / معلومات اور کتب، سٹڈی گائیڈ یا دیگر مطالعاتی مواد سے ہو بہو نقل کرنے سے اجتناب کیجئے۔

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 1
کامیابی کے نمبر: 40 (یونٹ نمبر 1-2)

- سوال نمبر 1- مصنوعات کی مانگ کا اندازہ لگانے کے طریقے لکھیں نیز کاروبار کے لیے مصنوعات کا انتخاب کرتے وقت کن امور کو مد نظر رکھنا ضروری ہے؟ (20)
- سوال نمبر 2- مارکیٹ کا قیام کیسے عمل میں آیا؟ تفصیلاً تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 3- ڈاک کے ذریعے خرید و فروخت کیسے ہوتی ہے نیز مینا بازار پر بھی نوٹ لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 4- مصنوعات کی تیاری میں کن اہم باتوں کو مد نظر رکھنا ضروری ہے؟ (20)
- سوال نمبر 5- کیا گھر گھر پھر کر مصنوعات کی فروخت کرنے کا طریقہ ختم ہو گیا ہے؟ مفصل تحریر کرے۔ (20)

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 2
کامیابی کے نمبر: 40 (یونٹ نمبر 3-4)

- سوال نمبر 1- فروخت کے عمل کے پہلو تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 2- پیدا کار اپنی اشیاء کو براہ راست کن دو طریقوں سے فروخت کر سکتا ہے؟ (20)
- سوال نمبر 3- فروخت کار کی شخصیت کس قسم کی ہونی چاہیے؟ (20)
- سوال نمبر 4- صارف کی تعریف لکھیں نیز عمر جنس اور تعلیم خریدنے کے عمل پر کس طرح اثر انداز ہوتی ہے؟ (20)
- سوال نمبر 5- بیچنے کی مختلف اقسام مفصل تحریر کریں۔ (20)

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 3
کامیابی کے نمبر: 40 (یونٹ نمبر 5-7)

- سوال نمبر 1- مصنوعات دکھانے کے فائدے تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 2- اچھے اشتہار کی خوبیاں تفصیل سے تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 3- مصنوعات دکھانے سے پہلے فروخت کار کو کن معلومات کا علم ہونا چاہیے؟ نیز یہ بھی تحریر کریں کہ گاہک کیوں چیز خریدنا چاہتا ہے؟ (20)
- سوال نمبر 4- کاروبار کے فروغ کے اصول اور مراحل تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 5- فروخت کار کے اوصاف مفصل لکھیں۔ (20)

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 4
کامیابی کے نمبر: 40 (یونٹ نمبر 8-11)

- سوال نمبر 1- باپردہ خواتین کے لیے ذریعہ معاش کی کیا اہمیت ہے اور یہ کیسے ممکن ہے؟ مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 2- مقابلہ کی اقسام مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 3- اعتباری قرض کیا ہوتے ہیں؟ نیز اعتباری قرض کی شرائط لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 4- مصنوعات میں معیار بندی نہ ہونے کی وجہ سے کس قسم کے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں؟ (20)
- سوال نمبر 5- فروخت کے وقت آنے والے مسائل کی نشاندہی کریں اور اس پر ایک جامع نوٹ تحریر کریں۔ (20)