

কোভিড ১৯ প্রেক্ষিতে ২০২২ সালের এইচএসসি পরীক্ষার
পুনর্বিন্যাসকৃত পাঠ্যসূচি

বিষয়: উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন
পত্র: দ্বিতীয়
বিষয় কোড: ২৮৭

কোভিড ১৯ প্রেক্ষিতে ২০২২ সালের এইচএসসি পরীক্ষার পুনর্বিদ্যাসকৃত পাঠ্যসূচি

বিষয়: উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন

পত্র: দ্বিতীয় (বিপণন)

বিষয় কোড: ২৮৭

পূর্ণ নম্বর: ১০০

তৃতীয় নম্বর: ১০০ ব্যবহারিক নম্বর: ০০

অধ্যায় ও অধ্যায়ের শিরোনাম	শিক্ষাক্রম/পাঠ্যপুস্তকে উল্লিখিত শিখনফল	বিষয়বস্তু (পাঠ ও পাঠের শিরোনাম)	প্রয়োজনীয় ক্লাস সংখ্যা	ক্লাসের ক্রম	মন্তব্য
প্রথম অধ্যায়: বিপণন পরিচিতি	১. বিপণনের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণনের ধারণা	১	প্রথম	
	২. বিপণনের ক্রমবিকাশ ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণনের ক্রমবিকাশ	৩	২য়, ৩য় ও ৪র্থ	
	৩. বিপণনের বৈশিষ্ট্যগুলো চিহ্নিত করতে পারবে;	বিপণনের বৈশিষ্ট্য	২	৫ম ও ৬ষ্ঠ	
	৪. বাজার ও বিপণনের মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বাজার, বিক্রয় ও বিপণন	২	৭ম ও ৮ম	
	৫. বিক্রয় ও বিপণনের মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণনের গুরুত্ব/প্রয়োজনীয়তা	২	৯ম ও ১০ম	
	৬. বিপণনের গুরুত্ব ব্যাখ্যা করতে পারবে।				
তৃতীয় অধ্যায়: বিপণন কার্যাবলি	১. বিপণন কার্যাবলির ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণন কার্যাবলির ধারণা	১	১১শ	
	২. বিপণন কার্যাবলি যেমন ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ, মোড়কীকরণ, বিজ্ঞাপনের ধারণা ও গুরুত্ব ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণন কার্যাবলি ক্রয়			
	৩. পণ্য বিপণনে ক্রয় ও বিক্রয়ের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করতে পারবে;	বিক্রয়	১	১২শ	
	৪. পণ্য বিপণনে পরিবহনের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করতে পারবে;	পরিবহন	১	১৩শ	
	৫. পণ্য বিপণনে গুদামজাতকরণের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করতে পারবে;	গুদামজাতকরণ	১	১৪শ	
	৬. পণ্য বিপণনে প্রমিতকরণের প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করতে পারবে;	প্রমিতকরণ	১	১৫শ	
	৭. পণ্য বিপণনে পর্যায়িতকরণের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করতে পারবে;	পর্যায়িতকরণ	১	১৬শ	
	৮. প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণের মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;	মোড়কীকরণ	১	১৭শ	
	৯. পণ্য বিপণনে বিজ্ঞাপনের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করতে পারবে;	বিজ্ঞাপন	১	১৮শ	
	১০. বিপণন কার্যাবলির গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা বিশ্লেষণ করতে পারবে।	বিপণন কার্যাবলির গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা	২	১৯শ ও ২০শ	
চতুর্থ অধ্যায়: বাজার বিভক্তিকরণ ও বিপণন মিশ্রণ	১. বাজারের ধারণা, বৈশিষ্ট্য ও শ্রেণিবিভাগ ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বাজারের ধারণা ও বৈশিষ্ট্য	১	২১শ	
	২. বাজারের শ্রেণিবিভাগ বর্ণনা করতে পারবে;	বাজারের শ্রেণি বিভাগ	২	২২শ ও ২৩শ	
	৩. ভোক্তা বাজারের বৈশিষ্ট্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;	ভোক্তা বাজার			
	৪. শিল্প বাজারের বৈশিষ্ট্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;	শিল্প বাজার	২	২৪শ ও ২৫শ	
	৫. ভোক্তা বাজার ও শিল্প বাজারের মধ্যে পার্থক্য বৈশিষ্ট্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বাজার বিভক্তিকরণের ধারণা	১	২৬শ	
	৬. বাজার বিভক্তিকরণের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি	৪	২৭শ-৩০শ	
	৭. বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি বিশ্লেষণ করতে পারবে;	কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয়	১	৩১শ	
	৮. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয় ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণন মিশ্রণের ধারণা	১	৩২শ	
	৯. বিপণন মিশ্রণের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে;	বিপণন মিশ্রণের উপাদান	৪	৩৩শ-৩৬শ	
	১০. বিপণন মিশ্রণের উপাদানগুলো ব্যাখ্যা করতে পারবে।				

অধ্যায় ও অধ্যায়ের শিরোনাম	শিক্ষাক্রম/পাঠ্যপুস্তকে উল্লিখিত শিখনফল	বিষয়বস্তু (পাঠ ও পাঠের শিরোনাম)	প্রয়োজনীয় ক্লাস সংখ্যা	ক্লাসের ক্রম	মন্তব্য	
পঞ্চম অধ্যায়: পণ্য ও পণ্যের মূল্য নির্ধারণ	১. পণ্যের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে; ২. পণ্যের শ্রেণিবিভাগ বর্ণনা করতে পারবে; ৩. পণ্যের শ্রেণিবিভাগের ভিত্তিগুলো বর্ণনা করতে পারবে; ৪. ভোগ্য পণ্যের ধারণা, বৈশিষ্ট্য ও প্রকারভেদ বর্ণনা করতে পারবে; ৫. শিল্প পণ্যের ধারণা, বৈশিষ্ট্য ও প্রকারভেদ বর্ণনা করতে পারবে; ৬. শিল্প ও ভোগ্যপণ্যের মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবে; ৭. ভোগ্য পণ্যের বিপণনে বিবেচ্য বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে পারবে; ৮. শিল্প পণ্যের বিপণনে বিবেচ্য বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে পারবে; ৯. পণ্যের জীবন চক্রের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে; ১০. পণ্যের জীবন চক্রের স্তরসমূহ বিশ্লেষণ করতে পারবে; ১১. পণ্যের মূল্য নির্ধারণের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে; ১২. পণ্যের মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা করতে পারবে; ১৩. মূল্য নির্ধারণের পদ্ধতি বিশ্লেষণ করতে পারবে; ১৪. ডিসকাউন্ট ও রিবেট পদ্ধতি ব্যাখ্যা করতে পারবে।	পণ্যের ধারণা	১	৩৭শ		
		পণ্যের শ্রেণিবিভাগ	৩	৩৮শ-৪০শ		
		শিল্প পণ্য	২	৪১শ ও ৪২শ		
		ভোগ্যপণ্যের বিপণনে বিবেচ্য বিষয়	২	৪৩শ ও ৪৪শ		
		শিল্প পণ্যের বিপণনে বিবেচ্য বিষয়	২	৪৫শ ও ৪৬শ		
		পণ্যের জীবন চক্র	৩	৪৭শ-৪৯তম		
		পণ্যের মূল্য নির্ধারণের ধারণা	১	৫০তম		
		পণ্যের মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য	১	৫১তম		
		মূল্য নির্ধারণের পদ্ধতি এবং ডিসকাউন্ট ও রিবেট	৪	৫২তম-৫৫তম		
অষ্টম অধ্যায়: বিক্রয় প্রসার ও বিজ্ঞাপন	১. বিক্রয় প্রসার ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে; ২. বিক্রয় প্রসারের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করতে পারবে; ৩. বিক্রয় প্রসার কৌশলগুলো ব্যাখ্যা করতে পারবে; ৪. বিজ্ঞাপনের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে; ৫. বিজ্ঞাপনের প্রয়োজনীয়তা বিশ্লেষণ করতে পারবে; ৬. বিজ্ঞাপন কার্যাবলি বর্ণনা করতে পারবে; ৭. বিজ্ঞাপন মাধ্যমের প্রকারভেদগুলো বর্ণনা করতে পারবে; ৮. বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয় গুলো সনাক্ত করতে পারবে; ৯. বিজ্ঞাপন ও প্রচারের মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবে।	বিক্রয় প্রসার ধারণা	১	৫৬তম		
		বিক্রয় প্রসারের গুরুত্ব	২	৫৭তম ও ৫৮তম		
		বিক্রয় প্রসার কৌশল	৪	৫৯তম- ৬২তম		
		বিজ্ঞাপনের ধারণা	১	৬৩তম		
		বিজ্ঞাপনের প্রয়োজনীয়তা	২	৬৪তম ও ৬৫তম		
		বিজ্ঞাপন কার্যাবলি	২	৬৬তম ও ৬৭তম		
		বিজ্ঞাপন মাধ্যমের প্রকারভেদ	৫	৬৮তম থেকে ৭২তম		
		বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয়	২	৭৩তম ও ৭৪তম		
		বিজ্ঞাপন ও প্রচারের মধ্যে পার্থক্য	১	৭৫তম		
		সর্বমোট	৭৫			

মানবন্টন: প্রশ্নের ধারা ও মানবন্টন অপরিবর্তিত থাকবে।