



Re-Accredited by NAAC with 'A' Grade

VEER NARMAD SOUTH GUJARAT UNIVERSITY

University Campus, Udhna-Magdalla Road, SURAT - 395 007, Gujarat, India.

વીર નર્મદ દક્ષિણ ગુજરાત યુનિવર્સિટી

યુનિવર્સિટી કેમ્પસ, ઉધના-મગદલ્લા રોડ, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૭, ગુજરાત, ભારત.

Tel : +91 - 261 - 2227141 to 2227146, Toll Free : 1800 2333 011, Fax : +91 - 261 - 2227312
E-mail : info@vnsgu.ac.in, Website : www.vnsgu.ac.in

-: પરિપત્ર :-

વાણિજ્ય વિદ્યાશાખા હેઠળની સંલગ્ન તમામ કોલેજોનાં આચાર્યશ્રીઓ તથા ડિપાર્ટમેન્ટનાં વડાશ્રીઓને જણાવવાનું કે, શૈક્ષણિક વર્ષ ૨૦૨૨-૨૩, થી અમલમાં આવનાર S. Y. B. Com. (Sem-3 & 4) અને T.Y.B.Com. (Sem-5 & 6) ના રેગ્યુલર, એક્સટર્નલ અને ઓનર્સ, તેમજ M.Com - રેગ્યુલર (સેમે.-૩ અને ૪) અને એક્સટર્નલ એમ.કોમ.પાર્ટ-૨ નાં કોમર્સ ઈન્કલુડીંગ બી.એ. વિષયનાં નીચે મુજબનાં અભ્યાસક્રમો અંગે કોમર્સ ઈન્કલુડીંગ બી.એ. વિષયની અભ્યાસ સમિતિની તા.૨૪/૦૨/૨૦૨૨ની સભાનાં ઠરાવ ક્રમાંક: ૨ અન્વયે કરેલ ભલામણ વાણિજ્ય વિદ્યાશાખાનાં અધ્યક્ષશ્રીએ વાણિજ્ય વિદ્યાશાખાની મંજૂરીની અપેક્ષાએ વિદ્યાશાખા વતી મંજૂર કરી એકેડેમિક કાઉન્સિલને કરેલ ભલામણ એકેડેમિક કાઉન્સિલની તા.૦૨/૦૬/૨૦૨૨ ની સભાનાં ઠરાવ ક્રમાંક:૨૩ થી સ્વીકારી મંજૂર કરેલ છે. જેની આથી જાણ કરવામાં આવે છે.

કોમર્સ ઈન્કલુડીંગ બી.એ. વિષયની અભ્યાસસમિતિની તા.૨૪/૦૨/૨૦૨૨ની સભાનાં ઠરાવ ક્રમાંક: ૨
:: આથી ઠરાવવામાં આવે છે કે, શૈક્ષણિક વર્ષ ૨૦૨૨-૨૩, જુન-૨૦૨૨ થી અમલમાં આવનાર S. Y. B. Com. (Sem-3 & 4) અને T.Y.B.Com.(Sem-5 & 6)ના રેગ્યુલર, એક્સટર્નલ અને ઓનર્સ, તેમજ M.Com-રેગ્યુલર સેમે.-૩ અને ૪) અને એક્સટર્નલ એમ.કોમ.પાર્ટ- ૨ નાં કોમર્સ ઈન્કલુડીંગ બી.એ વિષયનાં નીચે મુજબનાં અભ્યાસક્રમો મંજૂર કરી વાણિજ્ય વિદ્યાશાખાને ભલામણ કરવામાં આવે છે.

S.Y.B.Com (Sem-III & IV), (રેગ્યુલર તથા એક્સટર્નલ તથા ઓનર્સ,)

1. Business Administration , વાણિજ્ય સંચાલન, (Paper-III & IV)
2. Banking - (Paper-I & III)
3. Marketing- (Paper-I & II) અને Marketing -(Paper-III & IV)
4. Management - (Paper-I & II) અને Management -(Paper-III & IV)
5. Computer Application - (Paper-I & II)
6. Fundamental Entrepreneurship - Honors.

T.Y.B.Com (Sem-V & VI), (રેગ્યુલર તથા એક્સટર્નલ)

1. Business Administration - (રેગ્યુલર તથા એક્સટર્નલ)
2. Banking - Paper-III (Comp.) & Paper-IV(Special) For External Banking -(Paper-V & VII) (Comp.) & Paper-VI & VIII (Special)
3. Marketing - Paper-III (Comp.) & Paper-IV(Special) For External Marketing -(Paper-V & VII) (Comp.) & Paper-VI & VIII (Special)
4. Management - Paper-III & IV (Comp.) & Special) Regular & External Management - Paper-V & VI (Comp.) & Special) Regular & External
5. B.R.F. (રેગ્યુલર તથા એક્સટર્નલ)

T.Y.B.Com. (Honors)

1. Advance Management
2. Financial Management
3. Financial Marketing Operation
4. International Marketing

M.Com Sem-III & IV તથા M.Com-Part-II (Regular & External)

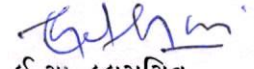
1. Financial Management (Paper- I & II)
2. Strategic Management (Paper-I & II)
3. Marketing Sem-III(Paper-VII & VIII & IX,)
4. Marketing Sem-IV (Paper-X,XI &XII)
5. Consumer Behaviour
6. Retail Management

એકેડેમિક કાઉન્સિલની તા.૦૨/૦૬/૨૦૨૨ની ઠરાવ ક્રમાંક: ૨૩

:: આથી ઠરાવવામાં આવે છે કે, શૈક્ષણિક વર્ષ ૨૦૨૨-૨૩, થી અમલમાં આવનાર S. Y. B. Com. (Sem-3 & 4) અને T.Y.B.Com. (Sem-5 & 6) ના રેગ્યુલર, એક્ષટર્નલ અને ઓનર્સ, તેમજ M.Com - રેગ્યુલર (સેમે.-૩ અને ૪) અને એક્ષટર્નલ એમ.કોમ. પાર્ટ-૨ નાં કોમર્સ ઈન્કલુડીંગ બી.એ. વિષયનાં ઉપર મુજબનાં અભ્યાસક્રમો અંગે કોમર્સ ઈન્કલુડીંગ બી.એ. વિષયની અભ્યાસ સમિતિની તા.૨૪/૦૨/૨૦૨૨ની સભાનાં ઠરાવ ક્રમાંક: ૨ અન્વયે કરેલ ભલામણ વાણિજ્ય વિદ્યાશાખાનાં અધ્યક્ષશ્રીએ વાણિજ્ય વિદ્યાશાખાની મંજૂરીની અપેક્ષાએ વિદ્યાશાખા વતી મંજૂર કરી એકેડેમિક કાઉન્સિલને કરેલ ભલામણ સ્વીકારી મંજૂર કરવામાં આવે છે.

(બિડાણ: ઉપર મુજબ)

ક્રમાંક : એસ./પરિપત્ર/સિલેબસ/૧૧૩૪૭/૨૦૨૨
તા. ૦૪-૦૬-૨૦૨૨


ઈ.ચા. કુલસચિવ

પ્રતિ,

- ૧) વાણિજ્ય વિદ્યાશાખા હેડળની સંલગ્ન તમામ કોલેજોનાં આચાર્યશ્રીઓ તથા ડિપાર્ટમેન્ટનાં વડાશ્રી.
.....આપશ્રીની કોલેજના સંબંધિત શિક્ષકોને જાણ કરી અમલ કરવા સારૂ.
- ૨) અધ્યક્ષશ્રી,વાણિજ્ય વિદ્યાશાખા.
- ૩) પરીક્ષા નિયામકશ્રી, પરીક્ષા વિભાગ, વીર નર્મદ દ. ગુ. યુનિવર્સિટી, સુરત.
- ૪) કો-ઓર્ડિનેટરશ્રી, એક્ષટર્નલ યુનિટ, પરીક્ષા વિભાગ, વીર નર્મદ દ. ગુ. યુનિવર્સિટી, સુરત.
.....તરફ જાણ તેમજ અમલ સારૂ.

VEER NARMAD SOUTH GUJARAT UNIVERSITY
BC 3.72 INTERNATIONAL MARKETING
SEMESTER V
T.Y.B.COM HONOURS
SYLLABUS FROM THE ACADEMIC YEAR: 2022-23 onwards

Objective:

This course aims at acquainting the student with the operation of marketing in the international environment

Programme Outcomes:

- To get an basic understanding about the International Marketing and it's environment.
- To help the students understand about the MNC's
- To help them gain the insight about the procedure of identifying and selecting the foreign market

Course Content:

Unit No.	Title of the Unit	Weightage
1	<p><u>INTERNATIONAL MARKETING : INTRODUCTION AND ENVIRONMENT</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nature, Definition, and Scope of International Marketing ➤ Domestic Marketing V/s. International Marketing ➤ International Marketing Environment—Internal and External. 	25%
2	<p><u>MNC's and INTERNATIONAL BUSINESS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ MNCs and International Business :- Definition, Globalization of business ➤ MNCs and International trade ➤ Merits and Demerits of MNCs ➤ Information requirement for international marketing 	25%
3	<p><u>MARKET SELECTION AND MARKET COVERAGE STRATEGIES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifying the Foreign Market ➤ Selecting Foreign market and it's process ➤ Determinants of Market Selection ➤ <u>Foreign Market Entry Mode (s):</u> Licensing and Franchising, Exporting, Contract Manufacturing, Turnkey Contracts, Fully owned Manufacturing facilities, Assembly Operations, Joint Ventures, Third Country Location, Mergers and Acquisitions, Strategic Alliances, Counter trade ➤ <u>Market Coverage Strategies:</u> Concentrated, Niche, Market Segmentation and Differentiated Marketing 	25%
4	<p><u>INTERNATIONAL PRODUCT DECISIONS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Product Decisions ; Product; Product Mix ; Product LifeCycle ➤ New Product Development ➤ Branding of Product ➤ Packaging of Product and ➤ Labelling of Product 	25%

Suggested Readings:

- 1) Francis Cherunilam : International Marketing, Himalaya Publications, New Delhi.
- 2) Bhattacharya R.L and Varshney B: International Marketing Management, Sultan Chand, New Delhi
- 3) Philip Kotler: Principles of Marketing, Prenting Hall, New Delhi.

VEER NARMAD SOUTH GUJARAT UNIVERSITY
BC 3.72 INTERNATIONAL MARKETING
SEMESTER VI
T.Y.B.COM HONOURS
SYLLABUS FROM THE ACADEMIC YEAR: 2022-23 onwards

Objective:

This course aims at acquainting the student with the operation of marketing in the international environment

Programme Outcomes:

- To get an basic understanding about the Pricing of the product.
- To help the students understand about the distribution and promotion of the product
- To help them gain the insight about the technological advancements and it's impact

Course Content:

Unit No.	Title of the Unit	Weightage
1	INTERNATIONAL PRICING <ul style="list-style-type: none"> ➤ Factors influencing International Price ➤ Pricing Process and ➤ Methods of Pricing 	25%
2	INTERNATIONAL DISTRIBUTION <ul style="list-style-type: none"> ➤ International Channel System ➤ Direct Exports and Indirect Exports ➤ Types of Intermediaries ➤ Marketing Environment and Distribution System ➤ International Logistics 	25%
3	INTERNATIONAL PROMOTION <ul style="list-style-type: none"> ➤ Marketing Environment and Promotion Strategies ➤ Major Decisions in International Marketing Communications ➤ Communication Mix ➤ Role of Export Promotion Organisation ➤ Trade Fairs and Exhibitions ➤ Personnel Selling in International Marketing ➤ Problems in International Marketing Communication 	25%
4	TECHNOLOGICAL DEVELOPMENTS AND INTERNATIONAL NEGOTIATIONS <ul style="list-style-type: none"> ➤ The death of distance ➤ Technology and Competitiveness ➤ E-Marketing ➤ Components of Global E-Supply Chain ➤ Targeting the Individual Customer : Beyond Segmentation ➤ 4 C's of Negotiation ➤ Stages of Negotiation ➤ Pre-Requisites for Effective Negotiations ➤ Negotiating with Regulators 	25%

Suggested Readings:

- 1) Francis Cherunilam : International Marketing, Himalaya Publications, New Delhi.
- 2) Bhattacharya R.L and Varshney B: International Marketing Management, Sultan Chand, New Delhi
- 3) Philip Kotler: Principles of Marketing, Prenting Hall, New Delhi.