

Additionally, medical representatives apply various marketing strategies to increase product awareness and promote their company's products.

#### Medical Representative Job: Role & Responsibility

- Informing and presenting a new medical product to doctors and other healthcare professionals
- Maintaining appointments and meetings with medical professionals
- Influencing healthcare professionals to prescribe medication or use the equipment by using product information and knowledge.
- Learning and understanding the needs of doctors and physicians
- Staying up-to-date on medical innovation
- Negotiating sales contracts and deals
- Ensuring client satisfaction with medical products and maintaining a strong client relationship.
- Performing research on competitors to analyse the success and value of the product they are selling
- Crafting persuasive pitches that emphasize the value of their medical product to patients.
- Conducting meetings with medical scientists to acquire specialized product knowledge
- Following up with doctors to understand their feedback regarding the medical products.

After completion of MSR course one will be eligible for starting work as an entry-level MSR professional as 'Trainee Medical Representative' or 'Medical Sales Representative'. There are ample career growth opportunities in this line. They can be further promoted to 'Sales Manager', then to 'Territory Manager', then to 'Sr. Territory Manager', then to 'Area Sales Manager', then to 'Regional Sales Manager', then to 'Zonal Sales Manager', then to 'National Sales Manager', then to 'Director Marketing', then to 'Vice President (Marketing)' and to 'President'.

#### Retail Sales Associate (RSA)

Retail sales refer to the sale of goods and services directly to the final consumer for personal or household use. These sales typically occur through retail outlets like local shops, supermarkets, clothing stores, pharmacies, online shops, and malls.

A Retail Sales Associate is responsible for handling various sales activities in a retail store. A sales associate works closely with customers to determine their needs, answer their questions about your products and recommend the right solutions.

#### Retail Sales Associate Job: Role & Responsibility

- Deliver exceptional service to shoppers that results in repeat visits and long-term brand loyalty
  - Collaborate with co-workers to achieve store sales goals through suggestive selling and special promotions
  - Inform patrons about product features and benefits, offering opinions and recommendations when appropriate
  - Maintain a tidy shopping environment and welcoming atmosphere
  - Represent the company with professionalism and enthusiasm
  - Treat all customers with respect and courtesy
  - Greet customers as they enter the store
  - Answer customer questions and assist with requests
  - Execute purchases and returns at the cash register while checking for accuracy
  - Restock and organize merchandise on the sales floor
  - Resolve customer complaints and issues in a timely and professional manner
- After completion of RSA course one will be eligible for starting work as an entry-level RSA professional as 'Trainee Sales Associate' or 'Sales Associate'.

They can be further promoted to 'Sr. Sales Associates or Key Holder', then to 'Floor Supervisor', then to 'Assistant Manager', then to 'Store Manager', then to 'General Manager', then to 'District Manager', then to 'Regional Manager', then to 'Director Retail Sales' or 'Vice President Retail Sales'.

For course syllabus please find : [www.buruniv.ac.in](http://www.buruniv.ac.in) → academic → syllabus → undergraduate (Web Link: <https://www.buruniv.ac.in/Demo/Template.php?menu=Syllabus&submenu=UG>)

**বর্ষমান বিশ্ববিদ্যালয়ের অধীনে সেমিস্টার III, V ও VI-তে স্বাতন্ত্র্যভাৱে (NEP) স্বাঃস্বর্গীয়দের জন্য ভোকেশনাল মাইনর কোর্সসমূহ**  
বর্ষমান বিশ্ববিদ্যালয়ের স্বাতন্ত্র্য (অনার্স/স্বাধীন) ভবরে (NEP-2020 Batch) প্রতিটি স্বাঃস্বর্গীক তৃতীয়, পঞ্চম ও ষষ্ঠ সেমিস্টারে ভোকেশনাল এডুকেশন অ্যান্ড ট্রেনিং (Vocational Education and Training) এর অধীনে একটি মাইনর কোর্স (Minor Course) বাধ্যতামূলক ভাবে অধ্যয়ন করতে হবে।

তৃতীয় সেমিস্টারের শুরুতেই একজন স্বাঃস্বর্গীক উপলব্ধিক শিক্ষার্থীর যথ্য থেকে একটি ভোকেশনাল (Voc) মাইনর কোর্স নির্বাচন করতে হবে। একবার যে কোর্স নির্বাচন করা হবে, তা পরবর্তী সেমিস্টারগুলিতে পরিবর্তন করা যাবে না।

প্রতিটি ভোকেশনাল মাইনর কোর্সে তিনটি মডিউল (Module) থাকবে— তৃতীয় সেমিস্টারে, Module 1, পঞ্চম সেমিস্টারে Module 2 এবং ষষ্ঠ সেমিস্টারে Module 3 পড়ানো হবে।

Vocational Minor Courses (যে কোনো একটি বেছে নিতে হবে)	সেমিস্টারভিত্তিক কোর্স ক্রেডেট ও মার্কসসমূহ		
	Semester III Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester V Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester VI Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)
Human Resource Management (হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট)	HRM3021(Module 1)	HRM5021(Module 2)	HRM6021(Module 3)
মেডিক্যাল সিলেস রিপ্রেসেন্টেটিভ (মেডিকেল সেলস রিপ্রেসেন্টেটিভ)	MSR3021(Module 1)	MSR5021(Module 2)	MSR6021(Module 3)
Retail Sales Associate (রিটেল সেলস অ্যাসোসিয়েট)	RSA3021(Module 1)	RSA5021(Module 2)	RSA6021(Module 3)

এখন, আমরা উপরে সমস্ত কোর্সগুলোর একটি সংক্ষিপ্ত পরিচিতি দেব যাতে একজন শিক্ষার্থী নিজেই জেনে সবচেয়ে উপযোগী কোর্সটি বেছে নিতে পারে।

#### Human Resource Management (হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট) (HRM)

হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট (HRM) হলো একটি কৌশলগত পদ্ধতি, যার মাধ্যমে কোনো প্রতিষ্ঠান কর্মীদের কার্যক্ষমতার

পরিচালনা করা হয়, যাতে প্রতিষ্ঠানটি প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন করতে পারে। এর অন্তর্ভুক্ত হচ্ছে কর্মী নিয়োগ, কর্মী নির্বাচন, কর্মীদের প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন, এবং কর্মীদের ধরে রাখা, সেইসাথে অন্য আইন অনুসরণ নিশ্চিত করা ও একটি উৎসাহজনক কর্মপরিকল্পনা গড়ে তোলা।

হিউম্যান রিসোর্স ম্যানেজমেন্ট (Human Resource professionals) বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে Human Resource (হিউম্যান রিসোর্স) (HR) সম্পর্কিত কার্যক্রমগুলি আরও দক্ষ ও ফলস্রু করতে পরামর্শ দিয়ে থাকেন। তাঁরা প্রতিষ্ঠানের বর্তমান HR ব্যবস্থাজ্ঞতা বিমোহন করেন, উন্নয়নের জন্য সুপারিশ দেন, নিয়োগ প্রক্রিয়ায় সহায়তা করেন এবং এ HR শীর্ষস্থানীয় প্রাধান্য সাহায্য করেন। এছাড়াও, তারা অন্য আইন যেন চলা, কর্মী সম্পর্ক এবং সংগঠন কাঠামো নিয়ে দিকনির্দেশনা দিতে পারেন।

#### HR সেশনগুলির (HR Professionals) কাজ ও দায়িত্বসমূহ:

- নিয়োগ প্রক্রিয়া সম্পাদনা।
- নিয়োগ কর্মপরিকল্পনা নিশ্চিত করা।
- কর্মীদের সঙ্গে সম্পর্ক ব্যবস্থাপনা।
- স্বল্প বা মতবিরোধ সমাধান।
- বেতন ব্যবস্থাপনা।
- পারিশ্রমিক ও সুযোগ-সুবিধার প্রাক্কলন পরিচালনা।
- শৃঙ্খলা সংক্রান্ত বিষয়গুলো পরিচালনা।
- অন্য আইন ও বিধিনিষেধ অনুযায়ী কার্যক্রম পরিচালনা নিশ্চিত করা।

**HRM কোর্স সম্পন্ন করার পর**, একজন শিক্ষার্থী 'এইডার ট্রেনিং' (HR Trainee), 'হিউম্যান রিসোর্সেস অ্যানালিস্ট' (Human Resources Assistant) অথবা 'হিউম্যান রিসোর্সেস কো-অর্ডিনেটর' (Human Resources Coordinator) পরে প্রাথমিক পর্যায়ে কাজ শুরু করার যোগ্য হবেন।  
এরপর ধাপে ধাপে পরামর্শদাতার মাধ্যমে বিভিন্ন পরে কাজের সুযোগ থাকবে যেমন, 'এমপ্লয়ী রিলেশনস অফিসার/ম্যানেজার' (Employee Relations Officer/Manager), 'হিউম্যান রিসোর্সেস জেনারেলিস্ট' (Human Resources Generalist), 'হিউম্যান রিসোর্সেস অফিসার/ম্যানেজার' (Human Resources Officer/Manager), 'রিজুইটমেন্ট অফিসার/ম্যানেজার' (Recruitment Officer/Manager), 'ল্যাবর রিলেশনস স্পেশালিস্ট' (Labor Relations Specialist), 'এক্সিউটিভাইভস অ্যানালিস্ট' (HRIS Analyst),



ট্রেনিং, অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট অফিসার/ম্যানেজার (Training and Development Officer/Manager), গ্লেইখআইর অফিসার (DEIB: Diversity, Equity, Inclusion & Belonging Officer) ইত্যাদি।

**Medical Sales Representative/মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ (MSR)**  
মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ, যার ফার্মাসিউটিক্যাল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ নামও পরিচিত, তারা ফার্মাসিউটিক্যাল (ঔষধ) শিল্পে কাজ করে। তাদের প্রধান দায়িত্ব হলো মার্কেটিং, কৌশল প্রয়োগ করে ডাক্তার, ফার্মাসিউট এবং হাসপাতালের মতো স্বাস্থ্যসেবা প্রদানকারীদের কাছে ঔষধ ও চিকিৎসা-সম্পর্কিত পণ্যের বিজ্ঞাপন ও প্রচার (Advertisement and promotion) করা এবং বিক্রি (Sale) করা।

মেডিকেল রিপ্রেজেন্টেটিভ-এর কাজ: ভূমিকা ও দায়িত্ব

- নতুন চিকিৎসা পণ্য সম্পর্কে ডাক্তার ও অন্যান্য স্বাস্থ্যসেবা প্রদানকারীদের তথ্য দেওয়া ও উপস্থাপন করা
- চিকিৎসকদের সঙ্গে নিয়মিত আলাপ-বৈঠক ও মিটিং বজায় রাখা
- পণ্যের তথ্য ও জ্ঞানের মাধ্যমে স্বাস্থ্যসেবা প্রদানকারীদের সেই ঔষধ লিখতে বা যথুপাতি ব্যবহার করতে উদ্বুদ্ধ করা
- ডাক্তার ও চিকিৎসকদের চাহিদা ও প্রয়োজন বোঝা ও পেশা
- চিকিৎসা ক্ষেত্রে নতুন উদ্ভাবন ও উন্নয়ন সম্পর্কে আপডেট থাকা
- বিক্রয় বৃদ্ধি ও অন্যান্য আনুষ্ঠানিকতা নিয়ে আলোচনা করা
- চিকিৎসা পণ্যের প্রতি ফ্রায়েন্টের সজুষ্টি নিশ্চিত করা ও দৃঢ় সম্পর্ক বজায় রাখা
- প্রতিযোগিতার পণ্য নিয়ে গবেষণা করে নিজেদের পণ্যের সাফল্য ও সুখ্য বিবেচনা করা
- কৌশল নির্ধারণ ও পণ্যের উপকারিতা জ্ঞান ধরে প্রভাবশালী উপস্থাপনা তৈরি করা
- বিশেষায়িত পণ্যের (specialized product) জ্ঞান অর্জনের জন্য মেডিকেল সায়েন্সিফদের সঙ্গে মিটিং করা
- চিকিৎসকদের সঙ্গে ফলো-আপ (Follow up) করে তাদের কাছ থেকে পণ্যের প্রতিক্রিয়া (feedback) জানা

MSR কোর্স সম্পন্ন করার পর, একজন শিক্ষার্থী প্রাথমিক পর্যায়ে ‘ট্রেনিং মেডিকেল রিপ্রেজেন্টেটিভ (Trainee Medical Representative)’ অথবা ‘মেডিকেল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ (Medical Sales Representative)’ পদে কাজ শুরু করার যোগ্য হবেন।

এই পেশায় প্রেরণার উন্নতিস্থ সুযোগ রয়েছে। একজন পেশাজীবীর ধাপে ধাপে পদোন্নতির মাধ্যমে বিভিন্ন পদে উন্নীত হওয়ার সুযোগ রয়েছে যেমন সেলস ম্যানেজার, টেরিটরি ম্যানেজার, সিনিয়র টেরিটরি ম্যানেজার, এগ্রিগেট সেলস ম্যানেজার, রিভিউম্যান সেলস ম্যানেজার, জোনাল সেলস ম্যানেজার, ন্যাশনাল সেলস ম্যানেজার, ডিস্ট্রিক্ট মার্কেটিং, ডাইন প্রেসিডেন্ট মার্কেটিং এবং প্রেসিডেন্ট ম্যানেজার।

#### Retail Sales Associate রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েট (RSA)

রিটেইল সেলস বলাত পণ্য ও পরিষেবার সরাসরি বিক্রয় বোঝানো হয়, যা গ্রাহক যুক্তিগত বা পারিবারিক ব্যবহারের জন্য ক্রয় করেন। সাধারণত এই বিক্রয় স্থানীয় দোকান, সুপারমার্কেট, পোশাকের দোকান, ফার্মাসি, অনলাইন শপ এবং মল-এর মতো যুগ্ম বিক্রয়কেন্দ্রের মাধ্যমে হয়ে থাকে।

রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েটের দায়িত্ব হলো যুগ্ম বিক্রয়কেন্দ্রে বিভিন্ন বিক্রয় কার্যক্রম পরিচালনা করা। একজন সেলস অ্যাসোসিয়েট গ্রাহকের সঙ্গে ঘনিষ্ঠভাবে কাজ করেন, তাদের চাহিদা বুঝে সেলস, পণ্যের বিষয়ে প্রশ্নের উত্তর দেন এবং সঠিক সমাধান বা পণ্য সাফোর্ট করেন।

রিটেইল সেলস অ্যাসোসিয়েট-এর কাজ: ভূমিকা ও দায়িত্ব

- গ্রাহকদের ব্যতিক্রমী পরিষেবা (exceptional service) প্রদান করা, যাতে তারা পুনরায় কনসার্টায়ন আগ্রহী হন এবং দীর্ঘম্যাদে ব্র্যান্ডের প্রতি আনুগত্য বজায় রাখেন
- সহকর্মীদের সঙ্গে মিলেমিশে কাজ করা, বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য সাফোর্টেড সেলিং ও বিশেষ প্রচেষ্টার (suggestive selling) and special promotions) মাধ্যমে দোকানের বিক্রয় লক্ষ্য অর্জন করা
- পণ্যের বৈশিষ্ট্য ও উপকারিতা সম্পর্কে ক্রেতাদের তথ্য দেওয়া এবং প্রয়োজন অনুযায়ী মতামত ও সুপারিশ প্রদান করা
- কনসার্টার পরিবেশ পরিষ্কার-পরিছন্ন ও বজায় রাখা
- পেশাদারিত্ব ও উদ্দীপনার সঙ্গে কোম্পানির প্রতিশ্রুতি রাখা
- প্রতিটি গ্রাহকের সঙ্গে সন্মান ও সৌজন্যমূলক আচরণ করা
- গ্রাহক দোকানে প্রবেশ করলে আন্তরিকতার অভ্যর্থনা জানানো
- গ্রাহকের প্রশ্নের উত্তর দেওয়া এবং তাদের চাহিদামতো সাহায্য করা
- কনসার্টার ও রিটিন প্রক্রিয়া সঠিকভাবে সম্পন্ন করা ও কাশ প্রেক্ষিতের নির্দেশনা নিশ্চিত করা
- বিক্রয় ফ্লোর (Shop Floor) পণ্য সুরক্ষার সাজানো ও সুশৃঙ্খলতার উপস্থাপন করা
- গ্রাহকের অভিযোগ ও সমস্যা দ্রুত ও পেশাদারভাবে সমাধান করা

RSA কোর্স সম্পন্ন করার পর, একজন শিক্ষার্থী প্রাথমিক পর্যায়ে ‘ট্রেনিং সেলস অ্যাসোসিয়েট’ অথবা ‘সেলস অ্যাসোসিয়েট’ পদে কাজ শুরু করার যোগ্য হবেন।

এরপর ধাপে ধাপে পদোন্নতির মাধ্যমে বিভিন্ন পদে উন্নীত হওয়ার সুযোগ রয়েছে যেমন সিনিয়র সেলস অ্যাসোসিয়েট বা কী হোল্ডার (Key Holder), ফ্লোর সুপারভাইজার, সহকারী ম্যানেজার, স্টোর ম্যানেজার, জেনারেল ম্যানেজার, ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজার, রিভিউম্যান ম্যানেজার, ডিস্ট্রিক্ট রিটেইল সেলস অথবা ডাইন প্রেসিডেন্ট (রিটেইল সেলস)।

কোর্স সিলেবাসের জন্য দেখ: [www.buruni.ac.in](http://www.buruni.ac.in) → academic → syllabus → undergraduate  
(Web Link: <https://www.buruni.ac.in/Demo/Template.php?menu=Syllabus&submenu=UG>)

\*\*\*\*\*

#### VOCATIONAL MINOR COURSES FOR UG (NEP) STUDENTS IN SEMESTER III, V & VI UNDER THE UNIVERSITY OF BURDWAN

Each undergraduate student of the University of Burdwan under NEP-2020 is required to study one Minor course under Vocational Education and Training in Semester III, V and VI compulsorily. A student has to select one Vocational (VoC) Minor Course at the starting of Semester III from available options. Once chosen, the selected Vocational Minor course cannot be changed intermediately in subsequent semesters. Each of the Vocational Minor courses comprises of three Modules - Module 1, Module 2 and Module 3 for teaching in the Semester III, Semester V and Semester VI respectively.

Vocational Minor Courses (Any one to choose from)	Semester wise Course Code & Modules		
	Semester III Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester V Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)	Semester VI Credit: 4 Total marks: 75 (End Semester examination: 60 marks & Internal Assessment: 15 marks)
Human Resource Management	HRM3021(Module 1)	HRM5021(Module 2)	HRM6021(Module 3)
Medical Sales Representative	MSR3021 (Module 1)	MSR5021(Module 2)	MSR6021(Module 3)
Retail Sales Associate	RSA3021 (Module 1)	RSA5021(Module 2)	RSA6021(Module 3)

Now, we shall give an overview about all the above courses so that a student is able to choose the best suitable one for him/her.

#### Human Resource Management (HRM)

Human Resource Management means the employees or workers in an organization.

Human Resource Management is the strategic approach to effectively managing people within an organization to help the business gain a competitive advantage. It involves recruiting, hiring, developing, and retaining employees while ensuring compliance with labor laws and creating a productive work environment.

Human Resource professionals advise organizations on optimizing HR practices. They analyze current HR systems, recommend improvements, assist in recruitment, and help develop HR policies. They may also guide businesses on compliance, employee relations, and organizational design.

#### Job and responsibility of HR professionals

- Recruiting.
- Fostering a safe work environment.
- Managing employee relations.
- Conflict Resolution.
- Administering payroll.
- Managing compensation and benefits packages.
- Handling disciplinary needs.
- Ensuring compliance with labor laws and regulations.

After completion of HRM course one will be eligible for starting work as an entry-level HR professional as ‘HR Trainee’ or ‘Human Resources Assistant’ or ‘Human Resources Coordinator’. Afterwards there are ample opportunities to be promoted as ‘Employee Relations officer/Manager’, ‘Human Resources Generalist’, ‘Human Resources officer/Manager’, ‘Recruitment officer/Manager’, ‘Labor Relations Specialist’, ‘HRIS Analyst’, ‘Training and Development officer/Manager’, ‘DEIB (Diversity, Equity, Inclusion & Belonging) Officer’, ‘Benefits Administrator’ etc.

#### Medical Sales Representative (MSR)

Medical Sales representatives, also known as pharmaceutical sales representatives, work in the pharmaceutical industry. Their primary responsibility is to promote and sell pharmaceutical products to healthcare professionals, such as doctors, pharmacists, and hospitals.