



EDP TRAINING

उद्यमिता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम

Project

Skill Development of Drop-out Youths [ST,SC & OBC]through Vocational Training in Baihar Block, District Balaghat, M.P.



Project implementation
Community Development Centre[CDC]
Opposite Maharishi Vidya Mandir
Near Lodhi Hostel, Bhatara
Balaghat M.P. 481001, India
Phone : 9425822228
Email: cdcbgt@gmail.com

Project Supported by
Functional Vocation Training &
Research Society [FVTRS]
Bangalore



Functional Vocational Training and Research Society

कम्युनिटी डेव्हलपमेंट सेंटर बालाघाट द्वारा एफ.व्ही.टी.आर.एस. बेंगलोर के सहयोग से शाला त्यागी युवाओं के लिए तीन भिन्न भिन्न ट्रेड पर तीन तीन माह का प्रशिक्षण दिया जा रहा है। क्षेत्र की आवश्यकता और युवाओं को रोजगार की सुनिश्चितता हेतु कौशल विकास का प्रशिक्षण दिया जा रहा है। यदि हम अपेक्षा करते हैं कि प्रशिक्षित युवा प्रशिक्षण के पश्चात अपनी आय सुनिश्चित कर पाये या स्वयं का रोजगार स्थापित करे तो सिर्फ कौशल विकास पर्याप्त नहीं है। आवश्यकता है उद्यमिता को समझने और उद्यमी बनने के लिए आवश्यक क्षमताओं की। पाँच दिवसीय उद्यमिता विकास प्रशिक्षण के माध्यम से प्रयास किया गया है कि एक सफल उद्यमी बनने के लिए जिन क्षमताओं की आवश्यकता है वह प्रशिक्षण के माध्यम से पूर्ण किया जावे। परियोजना में एन.टी.एफ.पी./एस.एम.बी. पर युवाओं को प्रशिक्षण दिया गया जिसमें 34 युवाओं को प्रशिक्षित किया गया। पाँच दिवसीय प्रशिक्षण में प्रयास किया गया है कि छोटी छोटी बातों को शामिल किया जावे जिससे प्रशिक्षण पश्चात युवा यदि अपना व्यवसाय प्रारंभ करना चाहे तो उसे परेशानी ना हो।

पाँच दिवसीय प्रशिक्षण का आयोजन ग्राम खजरा में 04/01/2012 से 08/01/2012 के दौरान किया गया। प्रशिक्षण में विभिन्न विषय विशेषज्ञों ने युवाओं को प्रशिक्षित किया और मार्गदर्शन दिया जिससे वे आगे चलकर अपनी आजीविका सुनिश्चित कर सकें और अपने जीवन स्तर में सुधार कर सकें। पाँच दिवसीय उद्यमिता विकास कार्यक्रम में प्रतिभागियों ने उत्साह के साथ भाग लिया और अपनी तमाम जिज्ञासाओं व्यवसाय को लेकर शंकाओं का समाधान प्रशिक्षण के दौरान किया गया। प्रशिक्षण के अंत में सभी प्रतिभागियों ने इच्छा व्यक्त की कि वे जरूर इस प्रशिक्षण का लाभ लेंगे और अपना व्यक्तिगत या सामूहिक व्यवसाय प्रारंभ करेंगे। प्रशिक्षण का आयोजन परियोजना समन्वयक द्वारा किया गया जिसमें संस्था द्वारा आमंत्रित विभिन्न विषय विशेषज्ञों ने भाग लिया और प्रतिभागियों की क्षमताओं को बढ़ाया।

प्रशिक्षण पश्चात प्रतिभागियों ने अपने विचार व्यक्त करते हुए कहा कि यह उनके जीवन का पहला अवसर था कि कुछ सीखने को मिला हम अपने जीवन को बदल सकते हैं यदि जो सीखा है उसका पालन करें। संस्था ने इस प्रशिक्षण के द्वारा प्रयास किया कि हम ग्रामीण क्षेत्रों में बेहतर उद्यमी पैदा कर सकें जो स्वयं तो रोजगार करें अपने साथ साथ अन्य लोगों को भी रोजगार उपलब्ध करा सकें।

Date	Time			Session	Session Objective	Methodology	Key Facilitators
	Start	End	Dur				
Day 1							
	10:00	11:00	1:00	Setting the ground	Welcome Introduction of the organization (Optional) Self-introduction Participants' expectations and objectives of training Ground rules Parking lot Formation of participant teams	Interactive	Project Coordinator Executive Director [CDC] Sarpanch or Local Leader
	11:00	11:30	0:30	TEA			
	11:30	1:00	1:30	Understanding Entrepreneurship,	Who is a entrepreneur, Quality of a entrepreneur, How to become a successful entrepreneur	Interactive	Executive Director [CDC]
	1:30	2:30	1:00	LUNCH			
	2:30	5:00	2:30	Youth and Entrepreneurship, Entrepreneurship in different sectors	Socio economic status of the youths, youth force and possibility, need of skills, emerging sectors of employment, Possibility in infrastructure and housing sectors.	interactive Power Point Presentation	Executive Director [CDC]
Day 2							
	9:30	10:15	0:15	Recap			PC [CDC]
	10:15	11:45	1:30	Film Show "Untimely Rain"	HIV/AIDS		Project Manager [TI project]
	11:45	12:00	0:15	Tea			
	12:00	1:30	1:30	Technical knowledge on HIV/AIDS and STD/STI	Technical knowledge on HIV/AIDS HIV- STI Correlation What is Anti retro viral therapy HIV and other opportunistic infection	Brain Storming Interaction Power Point Presentation Body Mapping	Project Manager [TI project]
	1:30	2:30	1:00	Lunch			
	2:30	3:30	1:00	Sex, Gender and Sexuality	Different Sexual Behavior Perception of HIV Risk	Interactive	Training Coordinator [LWS]
	3:30	4:30	1:00	Technical knowledge on Addiction	Addiction as a disease Type of addiction Addiction and HIV	Brain Storming Interaction Power Point Presentation	Training Coordinator [LWS]
	4:30	4:45	0:15	Tea			
	4:45	5:30	0:45	Open session	Question /Answer	Interactive	
Day 3							
	9:30	10:15	0:45	Recap			PC [CDC]
	10:15	11:45	1:30	Communication – an overview	What communication is ? Different type of Communication Communication barriers Communication and leadership quality	Group work Power Point Presentation Games	Training Officer [LWS]
	11:45	12:00	0:15	Tea			
	12:00	1:30	1:30	IPC Tools	Skills required as a trainer Practicing IPC	interactive Power point presentation	Training Officer [LWS]
	1:30	2:30	1:00	Lunch			

2:30	3:30	1:00	Banking	Banking services, Loan and Credit Limit	Interactive	Bank Manager [RRB]	
3:30	4:30	1:00	District Industry Centre	Role of DIC, Process to access the services of DIC	Interactive, Lecture	Manager [DIC]	
4:30	4:45	0:15	Tea				
4:45	5:30	0:45	Enterprise : Individual / Group	How to start enterprise, need, resource mobilization	Interactive /Group Work	Manager [DIC]	
Day 4							
9:30	10:15	0:45	Recap			PC [CDC]	
10:15	11:45	1:30	Marketing	Understanding of marketing strategy Need analysis, Information collection	Interactive Power point presentation Games	Location Coordinator [Tejashvini Project]	
11:45	12:00	0:15	Tea				
12:00	1:30	1:30	Self Help Group	What SHG is ? SHG under LWS Process of formation of SHG	Interactive Power Point Presentation	Location Coordinator [Tejashvini Project]	
1:30	2:30	1:00	Lunch				
2:30	4:30	2:00	Registration, Income tax, Sales tax	Understanding of enterprise registration Understanding about different taxes and its process	interactive Group Work	Mr. Deepak Gupta	
4:30	4:45	0:15	Tea				
4:45	5:30	0:45	Open session	Question /Answer	interactive		
Day 5							
9:30	10:15	0:45	Recap			PC [CDC]	
10:15	11:45	1:30	Exposure visit to local market	Understanding of marketing strategy	Group work	PC [CDC]	
11:45	12:00	0:15	Tea				
12:00	1:30	1:30	Exposure visit to local market	Understanding of marketing skill and strategy	interactive Power point presentation	PC [CDC]	
1:30	2:30	1:00	Lunch				
2:30	3:30	1:00	Networking	Need of networking, Resource mobilization,	Interactive Power point Presentation	Executive Director [CDC]	
3:30	4:30	1:00	Human Resource	Management of human resource	Interactive Group work	Executive Director [CDC]	
4:30	4:45	0:15	Tea				
4:45	6:00	1:15	Accounting	Methods of accounting, need of accounting, Basic accounting practice	interactive Group Work Power point presentation	Accountant [CDC]	
2:30	5:00	2:30	Evaluation and concluding session	Consolidation of training Feedback Evaluation Closing	interactive	PC [CDC], Executive Director [CDC], CEO Janpad Panchayat	

कम्युनिटी डेव्हलपमेंट सेंटर बालाघाट के द्वारा एफ.व्ही.टी.आर.एस. बेंगलोर के सहयोग से संचालित कौशल विकास परियोजना के अंतर्गत एन.टी.एफ.पी. एवं फूड प्रोसेसिंग एवं एस.एम.बी. ट्रेड के प्रशिक्षार्थियों के लिए पाँच दिवसीय प्रशिक्षण का आयोजन ग्राम खजरा में किया गया। प्रशिक्षण के प्रारंभ में परियोजना समन्वयक माहेश्वर कौसरिया के द्वारा संस्था का परिचय देते हुये बताया गया कि सी.डी.सी विगत दस वर्षों से अलग अलग विषयों पर अलग अलग स्थानों पर कार्य कर रही है। मुख्य रूप से शिक्षा, स्वास्थ्य, महिला सशक्तिकरण, रोजगार आदि। इसके उपरान्त उपस्थित प्रशिक्षणार्थियों का परिचय कराया गया, प्रशिक्षण सत्र को आगे बढ़ाते हुये माहेश्वर कौसरिया द्वारा उद्यमिता विकास पर चर्चा करते हुए सभी प्रशिक्षणार्थियों को बताया गया कि उद्यम का अर्थ होता है कि प्रत्येक व्यक्ति की मुख्य जरूरतें होती हैं रोटी, कपड़ा और मकान। इन जरूरतों को पूर्ण करने के लिए व्यक्ति जो कार्य करता है उसे ही उद्यम कहा जाता है। कुछ व्यक्ति इसके लिए पढ़कर डॉक्टर, इंजीनियर, साफ्टवेयर इंजीनियर बनते हैं तो कुछ व्यक्ति अपनी क्षमताओं को बढ़ाकर या प्रशिक्षित हो कर अपना स्वयं का रोजगार स्थापित करते हैं।

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य निम्नानुसार हैं

- उद्यमिता और समुदाय स्तर पर उद्यमिता की आवश्यकता को समझना।
- प्रतिभागियों में संचार और अंतर्व्यैक्तिक संवाद कुशलता का विकास करना।
- प्रतिभागियों में नेटवर्किंग क्षमता का विकास करना।
- एच.आई.वी./एड्स, जेंडर, नशा आदि विषय पर जागरूकता और संवेदनशीलता तथा तकनीकी ज्ञान बढ़ाना।
- उद्यम स्थापना के लिए विभिन्न सहयोगी संस्थानों के बारे में जानना।
- बैंकिंग व्यवस्था को समझना।
- शासकीय कार्यक्रमों और योजनाओं के बारे में जानकारी बढ़ाना।
- बाजार और बाजार व्यवस्थाओं की चुनौतियों और अवसरों को समझना।

उपरोक्त उद्देश्यों की पूर्ति हेतु पाँच दिवसीय प्रशिक्षण का आयोजन परियोजना के अंतर्गत किया गया।

.....प्रथम दिवस.....

उद्यमी कौन है

उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो प्रशिक्षित होता है एवं अपने कौशल का प्रयोग कर स्वयं का उद्योग स्थापित करते हैं। उद्यमी अपने साथ अन्य लोगों को रोजगार दे सकता है जबकि अन्य लोग जो काम करते हैं यह नहीं कर सकते हैं उद्यमी व्यक्ति कुछ नया सोच कर उसे व्यावहारिक रूप दे सकता है जबकि अन्य व्यक्ति केवल जो कार्य का चलन है एवं नियम शर्त है उसी के अनुरूप ही कार्य कर सकता है। प्रत्येक व्यक्ति जो अपना स्वयं का उद्यम स्थापित करता है अपनी रोजी रोटी कमाने के लिए जो कार्य करता है वह उद्यमी होता है। एक उद्यमी को आवश्यक है कि उसमें अन्य लोगों से कुछ अलग कला या गुण हो जिसका वह प्रयोग कर अपना स्वयं व्यवसाय प्रारंभ कर सके। आज भारत में ऐसे क्षमता विकास या कलावालों की अत्यंत कमी है। यहां पर 80 प्रतिशत अप्रशिक्षित लोग हैं जो केवल मजदूरी कर अपना जीवन निर्वाह करते हैं। और इन अप्रशिक्षित मजदूरों एवं बेरोजगारों में ज्यादातर संख्या नवयुवकों की होती है। 80 प्रतिशत स्कूली बच्चे 5वीं से 8वीं तक की शिक्षा प्राप्त नहीं कर पाते। इन कक्षाओं तक आते तक वे शाला छोड़ चुके होते हैं। केवल 5 प्रतिशत ही इंटरमीडियट तक पहुँच पाते हैं। जिसमें से वे भी उच्च शिक्षा प्राप्त कर बाहर देश चले जाते हैं धीरे-धीरे अप्रशिक्षित लोगों की संख्या में अत्यधिक वृद्धि हो रही है। एवं इन्हें रोजगार के उचित साधन मिल नहीं पा रहे। रोजी कम मिलती है जिसमें इनका आर्थिक एवं सामाजिक स्तर गिरता जा रहा है। अतः हमें अब अपने स्वयं के बारे में स्वयं रोजगार जिसमें अत्यंत ही आवश्यक एवं अति आर्थिक लाभ दिलाने वाला क्षेत्र है। अतः एफ.व्ही.टी.आर.एस एवं सी.डी.सी. के सहयोग से ग्रामीण रोजगार को बढ़ावा देने हेतु SMB [Stabilized Mud Block] प्रशिक्षण NTFP प्रसंस्करण MCR [Micro Concrete Roofing Tiles] इत्यादि विषयों पर शाला त्यागी युवाओं को प्रशिक्षित कर अपना स्वयं का उद्यम लगाने हेतु प्रशिक्षित किया जा रहा है। व्यवसाय प्रारंभ करने के लिए आपको जोखिम उठाना ही होगा। किंतु एक बार आप सफल हो जाते हैं तो आर्थिक के साथ ही सामाजिक स्तर में भी सुधार होगा। आपका आत्मविश्वास में वृद्धि होगी अपने साथियों एवं अन्य लोगों के लिये आप एक उदाहरण हो सकते हैं। आप अपना व्यवसाय स्वयं या समूह के माध्यम से शुरू कर सकते हैं। बाजार की माँग के आधार पर एवं अच्छे माल का उत्पादन कर अपना उद्योग आसानी से प्रारंभ कर सकते हैं।

स्वयं का उद्यम स्थापित करने हेतु आपे पास अनेक अवसर उपलब्ध हैं एवं आर्थिक सहायता हेतु सरकारी सहायता भी प्राप्त की जा सकती है। जो आपको आसानी से उपलब्ध हो सकता है। सरकारी स्कीम के तहत आप सब्सिडी प्राप्त कर अपना स्वरोजगार स्थापित कर सकते हैं। साथ ही माइक्रो फायनेंस के माध्यम से भी अपना व्यवसाय प्रारंभ कर सकते हैं। स्वरोजगार प्रारंभ करने हेतु सबसे पहले हमें आत्मविश्वासी होना चाहिये कुछ अलग करने भीड़ से अलग अपनी पहचान

बनाने की इच्छा शक्ति होनी चाहिये। कि हम अपनी अलग पहचान स्वयं बना पायें। हममें कुछ क्षमता होनी चाहिये जिससे प्रयोग द्वारा हम अपनी अजीविका को सतत बनाये रखने एवं समाज को हमारे द्वारा उत्पादित माल से लाभ हो उसकी गुणवत्ता उच्च हो। सस्ता हो लोगों की आवश्यकता के अनुरूप हो जो उत्पादित किया जाना है उसकी स्थानीय बाजार में माँग हो एवं लोग उसे आसानी से प्राप्त कर सकें। कच्चा माल हमारे आस पास ही हो उसमें अत्याधिक खर्च न हो इत्यादि बातों का उचित ध्यान हो साथ ही कार्य करने एवं सुलभ हो आसानी से उपलब्ध हो उत्पादित माल की लागत बहुत ज्यादा न हो। बचा हुआ मटेरियल खराब मटेरियल का उपयोग अच्छे से हो। उत्पादित माल की गुणवत्ता उच्च हो। इस सारी बातों का विशेष ध्यान दिया जाना आवश्यक है।

Quality of an entrepreneur

एक अच्छे उद्यमी के गुण

एक अच्छे उद्यमी में ये मुख्य गुण होने चाहिये जिससे उसका उद्यम निरंतर विकास की ओर अग्रसर होता रहे। एवं नयया इतिहास रचता हुआ आर्थिक एवं सामाजिक विकास करता रहे।

- साहस
- धैर्य
- बुद्धि
- पराक्रम
- उद्यम
- विद्या

एक अच्छा उद्यमी सामाजिक विचारों की गतिशीलता प्रदान करता है उससे समाज प्रभावित होता है।

Element of Success for an entrepreneur

उद्यमिता के प्रेरक तत्व

1. कुछ नया करने की चाह।
2. तकनीक पृष्ठभूमि।
3. शैक्षणिक योग्यता
4. अनुभव
5. व्यावसायिक पृष्ठभूमि
6. अधोसंरचना की उपलब्धता
7. उत्पादन की आशाजनक माँग
8. सहकार की भावना

How to become successful Entrepreneur

सफल उद्यमी कैसे बनें

एक सफल उद्यमी बनने के लिये उद्यमिता विकास एवं बाजार की आवश्यकताओं का पर्याप्त जानकारी होना आवश्यक है साथ ही उत्पादन कच्चा माल की उपलब्धता मटेरियल मैनेजमेंट लागत और मुनाफा इत्यादि विशयों पर मंथनकर अपना इनवेस्टमेंट करना चाहिये। एक सफल उद्यमी बनने हेतू निम्न बातें उनमें होनी चाहिये।

1. जोखिम उठाना।
2. उपलब्धि की चाह।
3. सकारात्मक रवैया।
4. पहल करना।
5. समस्या का समाधान उचित तरीके से।
6. भविष्य के प्रति आशावान।
7. वातावरण को विश्लेशित करने की इच्छा रखने वाला।
8. लक्ष्य निर्धारित करना एवं समयबद्ध रूप से कार्य करने वाला।
9. अवसरों को देखना।
10. उद्यम स्थापित करने हेतू कला, क्षमता की विशेष आवश्यकता होती है बिना कला क्षमता के आप एक उद्यम स्थापित नहीं कर सकते हैं।

Why Skill Required

कौशल की आवश्यकता क्यों ?

कला या क्षमता विकास प्रशिक्षण की आवश्यकता इसलिये है क्योंकि वर्तमान समय में भारत में 10वीं कक्षा तक आते आते 88 प्रतिशत छात्र शालात्यागी हो जाते हैं। एवं वे अप्रशिक्षित हो कर असंगठित क्षेत्रों और इन्फ्रास्टेक्चर कार्यों में मजदूर के रूप में कार्य पर लगे होते हैं। ऐसे युवाओं एवं मजदूरों की एक फौज तैयार हो रही है। जिनके पास किसी भी प्रकार का कौशल नहीं है। वे बिल्डिंगों सड़कों एवं डेवलपमेंट के कार्यों में सिर्फ मजदूरों के रूप में कार्य कर रहे हैं। जहाँ उन्हें कम मजदूरी के साथ ही काम की कमी भी निरंतर होती जा रही है। बिना कौशल के व्यक्तियों पास भविष्य में कोई भी काम नहीं रहेगा। एवं उन्हें पर्याप्त रोजी भी नहीं मिल पायेगी। ऐसे वर्गों के युवाओं की संख्या दिन प्रतिदिन बढ़ रही है। अतः हमें कुछ नया सीखकर इस भीड़ से अलग चलना है। आज प्रशिक्षित लोगों अत्याधिक माँग है। ऐसे लोगों की आमदनी भी अच्छी होती है। कुछ नया करने की मन में हमेशा सोचना चाहिये यही वो चीज है जो आपके कौशल्य को बढ़ावा देती है। कौशल्य प्राप्त व्यक्ति की आर्थिक स्थिति अप्रशिक्षित से अच्छी होती है। कौशल्य प्राप्त व्यक्ति आर्थिक, सामाजिक रूप से सुदृढ़ होता है। अतः क्षमता विकास अति आवश्यक है।

कौशल प्राप्त करने हेतु सर्वप्रथम इस बात की ओर ध्यान दिया जाता है कि आपकी इच्छा किस चीज को करने की है। आप क्या चाहते हैं ? क्या आपको अच्छा लगता है। आपकी इच्छा को देखते हुये अनेक अवसर है जहाँ आप अपने रोजगार को तलाश कर सकते हैं। जिसमें कुकिंग, गारमेंट मेंकिंग, हाउस कीपिंग, मोटर वाइडिंग, बेकरी, केयर टेकिंग, राजमिस्त्री, होटल मनेजमेंट, इलेक्ट्रिशियन टी.व्ही, फ्रिज, ए.सी. रिपेरिंग, होटल मनेजमेंट, सिलाई, बुटिक इत्यादि ऐसे अनेक क्षेत्र हैं जहाँ कौशल्य प्राप्त कर अपनी आजीविका को सुनिश्चित एवं सतत् बनाये रख सकते हैं। कौशल्य प्राप्त कर आप अपने लिये रोजगार के पर्याप्त अवसर पैदा स्वयं कर सकते हैं। जिससे आप अपना स्वयं का व्यवसाय स्थापित कर सकते हैं एवं आर्थिक रूप से मजबूत हो सकते हैं। आप अपने साथ ही अन्य लोगों को भी रोजगार दे सकते हैं।

.....द्वितीय दिवस.....

प्रशिक्षण का प्रारंभ प्रथम दिन के पुनर्वावलोकन के साथ किया गया इसके पश्चात एच आई वी/एड्स पर चर्चा करने हेतु परियोजना प्रबंधक देवेश अग्रवाल और श्री मनीष सक्सेना, प्रशिक्षण समन्वयक, लिंक वर्कर स्कीम द्वारा पावर प्वाइंट के माध्यम से प्रस्तुतीकरण किया गया जिसमें इस विषय से जुड़े सभी पहलुओं पर प्रतिभागियों से चर्चा की गई और जानकारी दी गई।

एच आई वी/एड्स

- 1985 में एंजाइम लिंक इम्यूनोसॉरबेंट ऐसे जॉच विकसित हुई
- 1986 में भारत में प्रथम एच.आई.वी. संक्रमित केस की पहचान की गई
- 1987 में प्रथम एड्स केस की पहचान की गई
- 1988 में प्रथम एच.आई.वी. संक्रमित व्यक्ति मध्य प्रदेश में पहचाना गया
- अगस्त 2006 तक म.प्र. में एच.आई.वी. संक्रमित व्यक्तियों की संख्या –8447
- अगस्त 2006 तक म.प्र. में एड्स. व्यक्तियों की संख्या –1878
- वर्तमान में राज्य में तकरीबन 2954 एड्स रोगी है

एच आई वी/एड्स को जानने की आवश्यकता

- ❖ लाइलाज है।
- ❖ कोई भी ग्रसित हो सकता है।
- ❖ जानकारी ही बचाव है।

एच आई वी/एड्स

- ❖ ह्यूमन इम्यूनो डेफिशियन्सी वायरस (एक ऐसा विषाणु जो मनुष्य की रोग प्रतिरोधक क्षमता को समाप्त करता है)
- ❖ ह्यूमन इम्यूनो डेफिशियन्सी सिन्ड्रोम (वो स्थिति जब ये समझ में आने लगे की रोग प्रतिरोधक क्षमता कम हो रही है और शरीर रोगों का घर बन रहा है)

AIDS - एड्स

- **एक्वायर्ड** – अर्जित किया हुआ।
- **इम्यूनों डेफिशियेंसी** – प्रतिरक्षा तंत्र (शरीर में संक्रमण को रोकने के लिए रक्षात्मक व्यवस्था) का कमजोर होना।
- **सिन्ड्रोम** – कई रोगों के लक्षणों का समूह

एच आई वी/एड्स में अंतर

- ❖ एच आई वी एक वायरस (विषाणु) है।
- ❖ एड्स वो स्थिति है जब शरीर रोग प्रतिरोधक क्षमता के आभाव में रोगों का घर बन जाता है।

एच आई वी संक्रमण के मार्ग

- ❖ दूषित खून द्वारा।
- ❖ दूषित सूईयों या इन्जेक्शन द्वारा।
- ❖ असुरक्षित यौन संभोग द्वारा।
- ❖ एच आई वी ग्रसित माँ से उसके गर्भस्त शिशु को।

एच आई वी/एड्स की अवस्था

- ❖ प्राथमिक संक्रमण (एक से डेढ़ महिने का बुखार फिर रोग प्रतिरोधक क्षमता वायरस को सप्रेस कर देता है एवं स्थितियों सामान्य हो जाती हैं)
- ❖ संक्रमण की एसिंटोमेटिक/अलाक्षणिक अवस्था जिसमे सी डी 4 की संख्या 500 तक होती है।
- ❖ मध्यावस्था (सी डी 4 संख्या 200 से 500)
- ❖ पूर्णावस्था इस अवस्था में सी डी 4 की संख्या 200 से कम हो जाती है।

विन्डो पीरियेड

- ❖ तीन सप्ताह से तीन महिने तक की एक ऐसी अवधी जब शरीर एन्टीबॉडी नहीं बनाता।
- ❖ एक ऐसी अवधी जब जाँच में एच आई वी प्रकट नहीं होता।

एच.आई.वी./एड्स की रोकथाम

- (A) -Abstinence from sex.
- सैक्स में संयम बरतें।
- (B) -Be faithful to one uninfected partner.
- अपने असंक्रमित यौन साथी के साथ वफादारी रखें।
- (C)-Use of condom.
- सदैव कण्डोम का प्रयोग करें।
- (D)- Do not penetrate
- हमेशा कण्डोम का प्रयोग करें।

एच आई वी/एड्स से बचाव के उपाय

- ❖ जाँचा परखा हुआ रक्त ही प्रयोग करें।
- ❖ डिस्पोज़ल सीरिन्ज का प्रयोग करें।
- ❖ सुरक्षित यौन व्यवहार अपनायें।

यौन संक्रमित रोग

वह रोग जो यौन क्रिया (संभोग) के द्वारा होते हैं, उन्हें यौन रोग कहा जाता है। यौन रोग कई बार गंभीर, खतरनाक एवं शरीर के लिए घातक भी हो सकते हैं। कई एस.टी.आई. से यौन अंगों व जननांगों को भी नुकसान पहुँच सकता है। एच.आई.वी. भी एक प्रकार का एस.टी.आई.ही है।

यौन रोग के लक्षण

पुरुषों में

- लिंग से मवाद का बहना
- गुप्त भागों में या आस-पास घाव या फोड़े-फुंसी होना
- लिंग में खुजली या सूजन होना
- पेशाब के दौरान जलन या दर्द होना

महिलाओं में

- योनि से गाढ़ा सफेद बदबूदार पानी का बहना
- गुप्त भागों में या आस-पास घाव या फोड़े-फुंसी होना
- योनि मार्ग के आस-पास खुजली या जलन होना
- यौन संपर्क के दौरान दर्द
- पेशाब के दौरान जलन या दर्द होना

कुछ यौन रोगों में कोई भी लक्षण प्रकट नहीं होते, खासतौर से स्त्रियों में। कई बार तो यौन रोग से पीड़ित व्यक्ति बिल्कुल स्वस्थ दिखाई देते हैं। यौन रोग कितने घातक हो सकते हैं। इस ओर उनका ध्यान आकर्षित करते हुए चर्चा को आगे बढ़ाया गया

यौन रोग क्या नुकसान पहुँचा सकते हैं

- यौन रोगों से पुरुषों में कमजोरी, मानसिक परेशानी हो सकती है। महिलाओं में बार बार गर्भ का गिरना, मृत शिशु का जन्म लेना या शिशु में पैदायशी दोष जैसी समस्याएं पैदा हो सकती हैं।
- निश्चित समय पर यौन रोग का इलाज न होने पर यौन रोग एच.आई.वी. / एड्स संक्रमण का जोखिम बढ़ाते हैं।
- यह जानना ज़रूरी है कि अभी तक एच.आई.वी. / एड्स का कोई इलाज नहीं है।

प्रतिभागियों से पूछा गया कि अब तक की हुई चर्चा के माध्यम से क्या व बता सकते हैं कि यौन रोग व एच.आई.वी. / एड्स से बचाव कैसे किया जा सकता है। उनके उत्तरों पर चर्चा करते हुए अपेक्षित जानकारी दी गई और उन्हें बताया गया। **यौन रोग व एच.आई.वी. / एड्स से बचाव कैसे करें**

- असुरक्षित यौन संपर्क से बचें (कण्डोम का इस्तेमाल करें)
- एक ही जीवन साथी के साथ यौन संपर्क रखें
- जाँचें हुए रक्त का ही इस्तेमाल करें
- विसंक्रमित व नई सुई का ही इस्तेमाल करें

यौन संक्रमणों का समय से इलाज करवाएं। यदि यौन रोगों का समय से इलाज करवाया जाए तो एच.आई.वी. / एड्स होने की संभावना को टाला जा सकता है।

- यौन संक्रमणों का समय से इलाज करवाएं। यदि यौन रोगों का समय से इलाज करवाया जाए तो एच.आई.वी. / एड्स होने की संभावना को टाला जा सकता है।

.....तृतीय दिवस.....

तीसरे दिन का प्रारंभ प्रार्थना गीत से किया गया और पिछले दो दिनों में क्या सीखा इस पर चर्चा की गयी तत्पश्चात बताया गया कि आज हम किन किन विषयों पर चर्चा करेंगे और सीखेंगे।

- स्वयं सहायता समूह
- संचार
- कुशल संवाद की स्वरोजगार में आवश्यकता
- जिला उद्योग केंद्र क्या है कैसे काम करता है
- व्यक्तिगत और सामूहिक रोजगार

इन सभी विषयों पर प्रशिक्षण के तीसरे दिन अलग-अलग स्रोत व्यक्तियों द्वारा जानकारी दी गयी।

What is SHG

स्वयं सहायता समूह क्या है?

प्राचीन काल से ही गरीब कर्ज से हमेशा ही दबा रहता है। जमींदारों एवं साहूकारों से लिया गया कर्ज इतना महंगा हो गया है कि यह कर्जा पीढी दर पीढी चलता ही आ रहा है। लिये कर्ज पर ब्याज दर इतना होता है कि असल तो छोड ब्याज तक गरीबों द्वारा नहीं दिया जा सकता है। जिससे गरीब गरीब ही रह गया । उसे कभी विकास की स्थिति तक पहुचने का मौका ही नहीं मिल पाया।

आज के इस परिवेश में भी भारत चूँकि गाँव का देश है कृषि प्रधान देश है। यहाँ मुख्य व्यवसाय कृषि ही है। गाँव में साहूकारी एवं जमींदारी अत्याधिक है। जो दलित एवं आर्थिक रूप से विपन्न लोगों को कर्जे की मार से उभरने का मौका ही नहीं दे पाती। उसकी जमीने चली गई पीढी दर पीढी मजदूरी यहाँ तक बंधुआ मजदूरी तक लाकर खड़ा कर दिया है। ऐसी स्थिति से उभरने हेतू कुछ समाजसेवियों द्वारा इन गरीब तबके के लोगों को आर्थिक एवं सामाजिक रूप सुदृढ़ करने के लिये एवं समाज की मुख्यधारा से जोड़ते हुये चहूँमुखी विकास हेतू स्व सहायता समूह का प्रतिपादन किया गया। स्व सहायता समूह मुख्य रूप से उन्हीं लोगों के द्वारा बनाया गया समूह या संगठन है जिन्हें इसकी अत्यंत आवश्यकता है। गरीब तबका जिसे मुसीबत के समय आश्रिक मदद की आवश्यकता होती है न ही उसके पास कुछ होता है जिसे गिरवी रखकर वह रूपये ले सकता है अतः इन्हीं लोगों के द्वारा अपनी मदद हेतू समूह बना एवं आर्थिक छोटी बचत के माध्यम से स्वयं की सहायता करने का निर्णय लेकर इसकी शुरुआत की गई।

स्व सहायता समूह – जिसे अंग्रेजी में सेल्फ हेल्प ग्रुप {Self Help Group} कहा जाता है।

स्व सहायता समूह अपनी आस पास की महिलाओं या पुरुषों का समूह होता है जोकि एक दूसरे को जानते हैं। पास पड़ोस में रहते हैं। जो आपस में एक ही स्थान पर बैठ सकते हैं। एवं एक दूसरे के सुख दुख में काम आ सकते हैं। ऐसे ही लोगों के द्वारा आपसी बचत के माध्यम से एक समूह का निर्माण किया जाता है। जिसमें कम से कम 10 महिला या पुरुष का होना अनिवार्य है। ये समूह आपसी छोटी छोटी बचत के माध्यम से साप्ताहिक बैठकें करता है। अपने समूह के किसी भी प्रकार की परेशानी का मिलकर समाधान निकालता है। प्रत्येक बैठक का लिखित ब्यौरा रखा जाता है। ऐसे समूह को स्व सहायता समूह के नाम से जाना जाता है।

स्व सहायता समूह की शुरुआत सर्वप्रथम तमिलनाडू से हुई थी। और वहीं से स्व सहायता समूह का फैलाव सम्पूर्ण भारत में हुआ। स्व सहायता समूह के माध्यम से महिला पुरुषों का एक समूह तैयार होता है। जो कि आपसी बचत से इसकी शुरुआत होती है। आज के समय में बचत करना बहुत मुश्किल होता है। समूह के माध्यम से छोटी बचत की शुरुआत की जा सकती है। एवं आसपड़ोस के सामान्य वातावरण एक सामाजिक परिवेश आर्थिक रूप से हम लोग आपस में एक साथ मिलकर अपनी छोटी बचत की शुरुआत करते हैं। इस बचत राशि के प्रत्येक माह नियत तिथि में सभी सदस्यों द्वारा जमा किया जाता है। जिसका रिकार्ड समूह के द्वारा निर्धारित सदस्यों द्वारा किया जाता है। प्रत्येक सदस्य के समूह में अपना मत रखने एवं सलाह देने व जानकारी लेने का अधिकार होता है। समूह का अर्थ है कि उस समूह के सदस्यों की आर्थिक सामाजिक पारिवारिक सभी बातों में अपने परिवार की सदस्यों की तरह समान रूप से सभी का ध्यान रखना एवं एक दूसरे की मदद के लिये हमेशा तैयार रहना। समूह के सभी सदस्यों एक परिवार की तरह होते हैं।

प्रत्येक स्व सहायता समूह के पास तीन रजिस्टर होते हैं जिसमें प्रस्तावना या बैठक, नगदी रजिस्टर एवं ऋण रजिस्टर होते हैं। समूह के सदस्यों के अपने समूह का एक निर्धारित नाम होता है जिससे उस समूह के सदस्य की पहचान होता है। प्रत्येक सप्ताह बैठक होती है एवं प्रस्ताव होते हैं। उस रजिस्टर नोट किया जाता है। जिसमें प्रस्ताव क्रमांक प्रस्ताव पर चर्चा प्रस्ताव पर निर्णय का विवरण लिखा जाता है। साथ ही जमा राशि एवं ऋण का विवरण लिखा जाता है। समूह के सदस्यों को जब कभी मुसीबत के समय या अन्य कार्य के लिये रूपयों की आवश्यकता होती है तो बैठक के दौरान समस्या रखकर समूह के निर्णय अनुसार न्यूनतम ब्याज में उस व्यक्ति की मदद की जाती है। जिससे वह साहूकर के अतिरिक्त ब्याज से बच जाता है। स्व सहायता समूह बनाने हेतु आवश्यक नियम एवं शर्तें

1. आस पडोस के एक ही विचारधारा, समान आर्थिक एवं सामाजिक परिवेश के सदस्य होने चाहिये।
2. एक दूसरे के घरों की अत्याधिक दूरी नहीं होना चाहिये।
3. सभी बी.पी.एल सूची में दर्ज हों।
4. समूह में कम से कम 10 व अधिकतम 20 सदस्य हों।
5. समूह ज्यादा बढ़ा नहीं होना चाहिये।
6. साप्ताहिक बैठके होना चाहिये।
7. समूह के प्रति सभी जवाबदेह होना चाहिये।
8. सभी को एक दूसरे का सम्मान करना चाहिये।
9. बैठक में सभी की भागीदारी व सहभागिता होनी चाहिये।
10. बचत राशि एक नियत तिथि में सभी सदस्य के द्वारा जमा होनी चाहिये।
11. समूह में सभी का विश्वास हो।
12. सभी को बोलने का मौका मिले व सभी को बैंकिंग लेनदेन सिखा दें।
13. सभी सदस्यों की सहायता के साथ प्रत्येक प्रस्ताव पर सभी के प्रतिक्रिया सम्मिलित हो।
14. आय व्यय पारदर्शी हो।
15. समूह का रजिस्ट्रेशन जनपद पंचायत में कराये।
16. मीटिंग रजिस्टर पूर्ण हो व दस्तावेजीकरण नियमित हो।

.....चतुर्थ दिवस.....

प्रशिक्षण के चौथे दिन का प्रारंभ प्रतिभागियों द्वारा प्रार्थना गीत के माध्यम से किया गया, परियोजना समन्वयक द्वारा पिछले दिन का फीडबैक लिया गया और बताया गया कि आज सभी को बाजार और बाजार व्यवस्था को समझना है और इसके लिए तीन समूहों में प्रतिभागियों को बांटा गया और स्थानीय बाजार दुकान और समुदाय के बीच चर्चा के लिए भेजा गया। दोपहर के भोजन के पश्चात सभी समूहों ने अपने अनुभवों को प्रस्तुत किया और उस पर विस्तृत चर्चा की गयी।

बाजार क्या है? साधारणतः जब हम बाजार या हाट शब्द का प्रयोग करते हैं जहाँ पर उत्पादित माल को खरीदा या बेचा जाता है उसे बाजार कहते हैं। किन्तु वित्तीय गतिविधियों में बाजार एक समूह होता है। खरीददारों को जहाँ उत्पादित माल को उसकी सेवा हेतु उपलब्ध कराया जाता है।

Marketing

मार्केटिंग या बाजार क्या है ?

मार्केटिंग एक प्रक्रिया होती है जहाँ ग्राहक की आवश्यकता एवं माँग का ऑकलन किया जाता है एवं उसे पूर्ण करने हेतु माल डिजानिंग उत्पादन सप्लाय की जाती है। सेवाओं को कस्टमर तक पहुँचाया जाता है। उत्पादित माल की इस प्रक्रिया को मार्केटिंग कहा जाता है।

Elements of marketing

मार्केटिंग के घटक

1. कस्टमर की आवश्यकता एवं प्राथमिकता को समझना।
2. माँग को समझना।
3. अपने द्वारा उत्पादित माल को अन्य सामान की अपेक्षा बेहतर साबित करना।
4. सप्लाय हेतु उचित चैनल का निर्माण करना।

..... पॉचवा दिवस.....

प्रशिक्षण के पॉचवे और अंतिम दिन में निम्न विषयों पर चर्चा की गयी।

- बाजार की रणनीति
- बैंक
- मानव संसाधन प्रबंधन
- खाता संधारण

Marketing Strategy

मार्केटिंग की रणनीति

अपने द्वारा उत्पादित माल को बाजार तक पहुँचाने व बेचने, बाजार की माँग जानने हेतु एक निश्चित एवं प्रोपर चैनल का होना बहुत जरूरी है। जिसके माध्यम से ही हम अपने उत्पाद को बेच पाते हैं। एवं अपने व्यवसाय को गति दे सकते हैं।

एक अच्छी मार्केटिंग के लिये यह आवश्यक है कि हमें जानकारी एकत्र करनी होती है। बाजार के बारे में हमारे उत्पाद की माँग क्या है और उसके समतुल्य जो उत्पाद बाजार में चल रहे हैं उनकी विशेषताएँ क्या है। ऐसी क्या खास बात है उस उत्पाद के अतिरिक्त हमारा उत्पाद बेहतर साबित हो सके। बाजार क्या चाहता है। क्या वह हमारे उत्पाद के प्रति रूचि रख रहा है। उसकी माँग कर रहा है।

साथ ही यह जानकारी भी लेना आवश्यक होता है कि हमारे द्वारा प्रदत्त सेवा या उत्पाद से ग्राहक को फायदा हो रहा है। क्या वह इसकी विशेषताओं से प्रभावित हो रहा है। वह माँग कर रहा है या नहीं।

जानकारी प्राप्त करने का साधन

1. कन्ज्यूमर
2. मार्केट सर्वे समूह के माध्यम से अन्य लोगों से चर्चा कर।
3. दूसरी संस्थाओं से चर्चा करके।
4. बाजार भ्रमण।
5. बैंक जाकर योजना की जानकारी।
6. मीडिया के द्वारा।
7. सरकारी सूचना के आधार पर।

Marketing Practices

मार्केटिंग कैसे करें

टेस्ट मार्केटिंग या जॉच मार्केटिंग का अर्थ उत्पादित माल की जॉच से होता है। इसमें हम यह जॉचत हैं कि उत्पाद की आवश्यकता ग्राहक को है या नहीं और इसका मूल्य उचित है या नहीं। बाजार टैस्ट तब की जाती है जब हम कोई नया उत्पाद तैयार करते हैं। एवं पहली बार बाजार में लेकर उसे आते हैं या उसमें कुछ परिवर्तन करते हैं।

जॉच मार्केटिंग की दो आवश्यकता होती हैं—

1. इसे पिलोट टैस्ट कहा जाता है इसमें उत्पादित माल के कुछ सैम्पल उपयोग हेतु ग्राहक को दिया जाता है। इसके उपयोग के बाद हम उनसे इसके विशय में जानकारी प्राप्त करते हैं कि आप इससे संतुष्ट हैं या नहीं। या किसी प्रकार के परिवर्तन की जरूरत है।
2. जब अत्याधिक मात्रा में उत्पाद तैयार किया जाता है तो पिलोट टैस्ट के बाद उस मात्रा में बनाये गये उत्पाद को एक सीमित क्षेत्र में बेचा जाता है जिसकी वास्तविक बाजार मूल्य के आधार पर यहाँ पिलोट टैस्ट का पहला चरण की तरह सैम्पल नहीं दिया जाता है। जॉच मार्केटिंग पूर्ण तब मानी जाती है जब रॉ मटेरियल व सभी मशीनों के खर्चों को मिलाकर उत्पाद के विक्रय मूल्य को निर्धारित किया जाता है।

Exercise on Marketing

मार्केटिंग का अभ्यास

यह अत्यंत आवश्यक होता है कि मार्केटिंग हेतु मार्केटिंग प्लान बनाया जाये। इसकी जरूरत हमें तब पड़ती है जब हम अत्याधिक संख्या में उत्पाद का कार्य प्रारंभ कर देते हैं। मार्केटिंग प्लान हमारी स्वयं की सोच होती है जहाँ हम स्वयं मार्केटिंग के बहुत से पहलुओं पर विचार करते हैं। एवं उसे पूर्ण करने के लिये विभिन्न प्रकार की गतिविधियों के विशय में सोचते हैं। उसे पेपर में लिखते जाते हैं। एक समूह यह निर्धारित करता है कि किस किस प्रकार की गतिविधियों का समावेश किया जाना है। उसे दस्तावेज करते हैं।

प्रशिक्षण सत्र में लेखा संबंधी जानकारी लेखापाल रेखा गुप्ता द्वारा विस्तृत रूप से दी गई जिसमें अलग अलग उपयोग आने वाले फॉर्मेट और रजिस्टर से प्रतिभागियों को अवगत कराया गया।

Accountancy बही खाता :-'

Accountancy लेखांकन करने की वह विधि है जिसको भारत में लेखाकार्य करने के प्रयोग में लाया जाता है। भारतीय परम्परा के अनुसार यह किसी भी भाषा में लिखी जा सकती है।

Accountancy के लाभ –

Accountancy के निम्नलिखित लाभ हैं।

1. सरलता :- यह बहुत ही सरल है। कम पढ़ा लिखा व्यक्ति भी कुछ ही समय में इसको सीख सकता है। और Account का काम कर सकता है।
2. गोपनीयता:- यह स्थानीय भाषा में लिखे जाने के कारण बाहरी व्यक्ति इन खातों को आसानी से समझ नहीं पाता। इसलिये ये बहीखाते गोपनीय बने रहते हैं।
3. कम बहियों का प्रयोग :- इस प्रणाली में Cash Book रोकड़ बही और खाता बही Ledger रखकर ही काम चलाया जाता है।

Cash Book रोकड़ बही :-

कैशबुक में तिथिवार की जाती है। लेकिन इससे यह सूचना नहीं मिल पाती की कुल समय में कितना माल खरीदा कितना बेचा या कुल खर्च कितने हुये।

Cash Book

दिनांक	वाच्य	विवरण	लज्जर	केशपेमेंट	बैंकपेमेंट	बैलेंस	दिनांक	वाच्य	विवरण	लेजर पूरुठ	केश पेमेंट	बैंक पेमेंट	बैलेंस

Ledger खाता बही :-

Account में Entry करने की दूसरी सीढ़ी Ledger है। Ledger व्यापार की प्रमुख Book होती है, क्योंकि इसी व्यापार कम्पनी की समस्त सूचना मिलती है। Ledger में

विभिन्न व्यक्तियों, संस्थाओं सम्पत्ति, दायित्व, लाभ-हानि, आय-व्यय के अलग अलग खाते खोले जाते हैं। Ledger खाता बही

दिनांक	विवरण	रोकड़ पृष्ठ	डेबिट लेनी नाम	क्रेडिट देनी जमा	बेलेन्स शेष
---	-----			-----	

Balance चिट्ठा :-

व्यापार कम्पनी की आर्थिक स्थिति ज्ञात करने के लिये वर्ष के अंत Balance में बनाया जाता है। इसमें दो पक्ष होते हैं। बायी ओर दायित्व पक्ष Liabilities और दायी ओर सम्पत्ति पक्ष Assets। दायित्व पक्ष में देय ऋण की Entry होती है। जैसे – लेनदार, पूँजी देय बिल आदि। सम्पत्ति पक्ष में प्राप्य ऋण की Entry होती है। जैसे देनदार, भवन, रोकड़ बाकी, फर्नीचर मशीन जमीन आदि।

Balance चिट्ठा

दिनांक	दायित्व	रकम	दिनांक	सम्पत्ति	रकम
---	लेनदार			छेनदार	
	पूँजी			भवन	
	देय बिल			रोकड़	
	खर्च			मशीन	
				जमीन	
				फर्नीचर	
	-----			-----	
	कुल			कुल	

Receipts प्राप्ति :-

रोकड़ वार्षिक चंदा, प्रवेश शुल्क किसी भी कार्य से आय। इन सब की Entry डेबिट पक्ष में की जाती है।

Payment भुगतान :-

किराया, वेतन, फर्नीचर लेखन, सामग्री, बिजली व्यय। किसी भी कार्य से व्यय इन सबकी Entry क्रेडिट पक्ष में की जाती है।

समापन सत्र

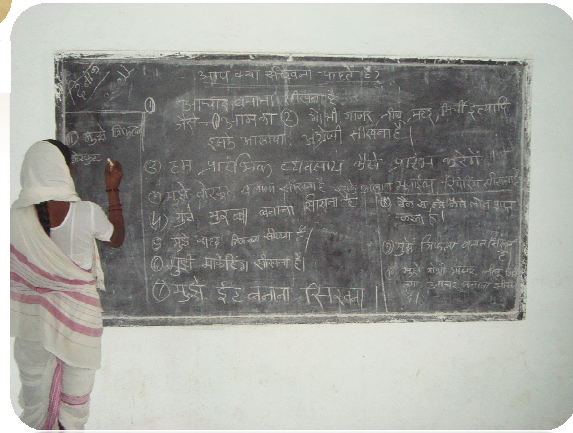
प्रशिक्षण का समापन संस्था निदेशक श्री अमीन चार्ल्स की उपस्थिति में संपन्न हुआ, मुख्य अतिथि के रूप में ग्राम पंचायत खजरा के सरपंच समापन सत्र में उपस्थित थे। समापन सत्र में प्रतिभागियों द्वारा सीखी गयी बातों का संक्षिप्त प्रतिवेदन प्रस्तुत किया गया और सभी प्रतिभागियों ने प्रशिक्षण आयोजन पर चर्चा की। संस्था निदेशक ने सभी प्रतिभागियों को शुभकामनाएं देते हुए कहा कि आज के समय में आर्थिक प्रगति करनी है तो स्वयं को कुशल बनना आवश्यक है। कुशलता के साथ हम अपनी आजीविका को बढ़ा सकते हैं। आपने कहा कि प्रशिक्षण एक माध्यम है इसका बेहतर प्रयोग करना चाहिए और यदि आगे बढ़ना है तो सीखना जरूरी है। आपने कहा कि क्षेत्र में संस्था कई मुद्दों पर कार्य कर रही है और आप सभी किसी भी प्रकार के सहयोग के लिए संस्था से संपर्क कर सकते हैं संस्था का काम सिर्फ प्रशिक्षण देना नहीं है। परियोजना समन्वयक के धन्यवाद ज्ञापन के साथ प्रशिक्षण का समापन राष्ट्रीय गीत के साथ किया गया।

क्र.	प्रशिक्षण ट्रेड	प्रतिभागी संख्या
1	एन.टी.एफ.पी. फूड प्रोसेसिंग	20
2	एस.एम.बी.	14
	कुल	34

प्रशिक्षण के फोटोग्राफ



Group photo



Presentation by Trainee



Presentation by Resource Person



Class Room Session