

Government Degree College Kaffota District Sirmaur, Himachal Pradesh

Ranking of Government Colleges in HP – 2025

Criterion 1: Teaching Learning

Key Indicator 1.3: Add-on Courses/ Certificate Course

Metric 1.3.1: Number of Add-on Courses



Contents

1	TEACHING LEARNING.....	1
1.3.	Add-on Courses/ Certificate Course.....	1
1.3.1.	Number of Add-on Courses	1
	Response: No of courses<3 (One Add on Course; Score = 2.5).....	1
i.	Add-on course on Entrepreneurship	2
ii.	Curriculum of Add-on Course.....	5

RANKING FRAMEWORK

1 TEACHING LEARNING

1.3. Add-on Courses/ Certificate Course

1.3.1. Number of Add-on Courses

Response: No of courses<3 (One Add on Course; Score = 2.5)

The college offers one add-on/certificate course aimed at enhancing the academic and professional competencies of students. This course is designed to provide value-added knowledge beyond the prescribed curriculum, helping students develop practical skills and improve their employability. By integrating such supplementary learning opportunities, the institution supports holistic development and equips students with additional expertise relevant to their future career prospects.

i. Add-on course on Entrepreneurship



16/20



लघु और सूक्ष्म उद्योग स्थापित करने का युवाओं को मिलेगा प्रशिक्षण

निजी संवाददाता - कफोटा

प्री-ग्रामीण उन्मादन केंद्र राजकीय महाविद्यालय कफोटा में विश्व बैंक और भारत सरकार द्वारा संचालित रैप स्क्रीम के अंतर्गत हिमाचल उद्यमिता विकास केंद्र, उद्योग विभाग हिमाचल के सहयोग से इस केंद्र की कार्यान्वयन एजेंसी द प्लैनेट एजुकेशन सोसायटी द्वारा जिला स्तरीय सैसिटाइजेशन वर्कशॉप का आयोजन किया गया। इस केंद्र का मुख्य उद्देश्य ग्रामीण युवाओं को उद्यमिता स्वरोजगार के अवसर प्रदान करना है। यह विशेष रूप से उन युवाओं को प्रशिक्षित करेगा जो लघु और सूक्ष्म उद्योगों को स्थापना करना चाहते हैं या लघु और सूक्ष्म उद्योग चला रहे हैं। इस कार्यक्रम में कई अधिकारियों और विशेषज्ञों ने भाग लिया। जिनमें डा. कुलदीप सिंह प्राचार्य राजकीय महाविद्यालय कफोटा, डा. अनिल कुमार शर्मा अध्यक्ष द प्लैनेट एजुकेशन सोसायटी पांचवटा साहिब, रिशोर्स पर्सनल मातवर ठाकुर, डीआईसी एक्सिसएट प्रोफेसर डा. नलिन रमौल, राजेश कुमार और संदीप शर्मा द प्लैनेट एजुकेशन सोसायटी एवं महाविद्यालय कफोटा के अन्य स्टाफ और विद्यार्थी उपस्थित रहे। डा. अनिल कुमार शर्मा ने इस कार्यक्रम में उपस्थित सभी स्टूडेंट्स को बताया कि कैसे हम अपना कोई उद्यम शुरू करने की पहल कर सकते हैं तथा कैसे हम अपना कोई भी व्यवसाय शुरू कर सकते हैं।



कफोटा। कार्यशाला के दौरान सप्ताहिक चित्र में कफोटा कालेज के छात्र और स्टाफ

Figure 1: Newsclip 1



एक नजर

व्यावसायिक कौशल-उच्च गुणवत्ता का मिलेगा प्रशिक्षण

नाहन। कफोटा कालेज के प्री-ग्रामीण उष्मायन केंद्र में विश्व बैंक और भारत सरकार द्वारा संचालित रैंप स्कीम के अंतर्गत हिमाचल प्रदेश उद्यमिता विकास केंद्र, उद्योग विभाग हिमाचल प्रदेश के सहयोग से इस केंद्र की कार्यान्वयन एजेंसी द प्लेनेट एजुकेशन सोसायटी द्वारा जिला स्तरीय सेंसिटाइजेशन वर्कशॉप का आयोजन किया गया। इस केंद्र का मुख्य उद्देश्य ग्रामीण युवाओं को उद्यमिता स्वरोजगार के अवसर प्रदान करना है। इस दौरान डा. नलिन रमौल कार्यवाहक प्राचार्य कफोटा कालेज, हर्ष सहायक प्रबंधक, राजेश कुमार और संदीप शर्मा द प्लेनेट एजुकेशन सोसायटी एवं महाविद्यालय कफोटा से समन्वयक अधिकारी प्रो. अनिकेत पुंडीर, प्रो. विक्रम ठाकुर, प्रो. दिनेश शर्मा, प्रो. सुमित्रा, प्रो. विपिन सिंह और विद्यार्थी उपस्थित रहे। इस पहल से ग्रामीण युवाओं को आत्मनिर्भरता और नवाचार की ओर एक महत्वपूर्ण कदम बढ़ाने में मदद मिलेगी।



Figure 3: Newsclip 3

ii. Curriculum of Add-on Course



Proposed Structure for EDP Training Modules RAMP Programme

The proposed module structures for the three training modules, designed to be delivered in two sessions per day, with each module spanning 6-7 hours in two sessions in a pre and post-lunch schedule per day:

Module 1: Financial Literacy (Duration: Approx 6-7 hours)

Session I:

- **Introduction to Financial Literacy**
 - Importance of financial literacy for entrepreneurs
 - Basic financial concepts: revenue, costs, profit, and break-even analysis
 - Budgeting and cash flow management
 - Understanding financial statements
- **Financial Planning for Startups**
 - Developing a business plan and financial projections
 - Estimating startup costs and funding requirements
 - Exploring funding options: bootstrapping, loans, grants, and equity
 - Creating a budget and tracking expenses
- **Managing Business Finances**
 - Setting up a business bank account and managing cash flow
 - Understanding and managing debt
 - Basic accounting principles and record-keeping
 - Importance of financial transparency and accountability

Session II:

- **Investment and Risk Management**
 - Understanding different investment options and their risks
 - Diversification and risk mitigation strategies
 - Importance of long-term financial planning
- **Financial Analysis and Decision-Making**
 - Analyzing financial data to make informed business decisions
 - Using financial ratios and metrics to assess business performance
 - Monitoring and evaluating financial progress
- **Legal and Regulatory Compliance**
 - Understanding basic tax laws and regulations for businesses
 - Importance of legal and financial compliance
 - Resources and support for financial management

Module 2: Digital Marketing (Duration: Approx 6-7 hours)

Session I:

- **Introduction to Digital Marketing**
 - Understanding the digital marketing landscape
 - Benefits of digital marketing for businesses
 - Key digital marketing channels: social media, search engine optimization (SEO), email marketing, and content marketing
- **Social Media Marketing**
 - Creating a social media strategy and setting goals
 - Building a social media presence and engaging with followers
 - Creating effective social media content and running campaigns
 - Measuring social media performance and ROI
- **Search Engine Optimization (SEO)**
 - Understanding how search engines work and the importance of SEO
 - Keyword research and on-page optimization
 - Off-page optimization and link building
 - Measuring SEO performance and tracking rankings

Session II:

- **Email Marketing**
 - Building an email list and segmenting your audience
 - Creating effective email campaigns and newsletters
 - Email marketing automation and best practices
 - Measuring email marketing performance and open rates
- **Content Marketing**
 - Developing a content marketing strategy and creating valuable content
 - Content formats: blog posts, articles, videos, and infographics
 - Content distribution and promotion
 - Measuring content marketing performance and engagement
- **Digital Marketing Analytics and Tools**
 - Using Google Analytics to track website traffic and user behavior
 - Other digital marketing tools and resources
 - Importance of data-driven decision-making in digital marketing



Module 3: Business Model Canvas (Duration: Approx 6-7 hours)

Session I:

- **Introduction to the Business Model Canvas**
 - What is a business model and why is it important?
 - The nine building blocks of the Business Model Canvas
 - Benefits of using the Business Model Canvas for startups
- **Customer Segments**
 - Identifying and defining your target customer groups
 - Understanding customer needs and pain points
 - Creating customer personas and mapping customer journeys
- **Value Propositions (1.5 hours)**
 - Defining the unique value you offer to customers
 - Developing a compelling value proposition statement
 - Differentiating your value proposition from competitors

Session II:

- **Channels**
 - Identifying the best channels to reach your target customers
 - Online and offline channels: social media, websites, retail stores, and partnerships
 - Building a multi-channel marketing strategy
- **Customer Relationships**
 - Establishing and maintaining strong customer relationships
 - Customer service, support, and loyalty programs
 - Building a community around your brand
- **Revenue Streams**
 - Identifying how you will generate revenue from your business model
 - Pricing strategies and revenue models: subscription, freemium, and advertising
- **Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, and Cost Structure**
 - Identifying the key resources, activities, and partnerships needed to deliver your value proposition
 - Understanding your cost structure and managing expenses