



Report on a "Field Work Activity - Know the Market / Click the Market" 2022 - 2023 'Department of Commerce &Entrepreneurship Development Cell'

To foster a hands-on understanding of the dynamic world of commerce, the Department of Commerce and Entrepreneurship Development Cell at our college has introduced two exciting On Field Activities: *"Know the Market" and "Click the Market."*

The "Know the Market" activity recently engaged 23 Enthusiastic students, immersing them in the realm of realworld market experiences. These eager learners embarked on a thrilling journey where they ventured into the bustling marketplace, leaving behind the confines of the classroom.

Guided by their curiosity, they approached various traders and delved deep into the intricacies of commerce. Armed with a meticulously crafted questionnaire, they engaged in thought-provoking conversations with these seasoned entrepreneurs. These interactions were an invaluable opportunity to gain insights into the strategies, challenges, and day-to-day operations of the businesses.

But it didn't end there; some of our enterprising students didn't just settle for conversations. Armed with their trusty cameras, they snapped pictures of the traders' business units, effectively capturing the essence of each establishment. These snapshots became a visual record of their discoveries, encapsulating the unique character of each business.

In the spirit of true experiential learning, a few students even went the extra mile, cementing their newfound connections with the traders by posing for photographs together. This personal touch added a delightful human element to their exploration of the market, bridging the gap between theory and practice.

The "Know the Market" activity was not just a field trip; it was a transformational experience that allowed students to witness the vibrancy and complexity of the market firsthand. It's a stepping stone towards nurturing the next generation of entrepreneurs who are well-equipped with practical knowledge and real-world insights.

Sr. No.	Name of the Student	Class and Roll No	Trader Visited and Interviewed
1	Purohit Vyanktesh D.	BCOM SY	Street Peddler (Banana Seller)
2	Purohit Sumit	BCOM FY	Street Peddler (Banana Seller)
3	Sarda Harsh	BCOM FY	Mobile Recharge Agent
4	Mundada Sakshi	BCOM FY	Mobile Recharge Agent
5	Potdar Sagar Prakash	BCOM SY	South Indian Food Seller
6	Kamble Abhisekh	BCOM SY	South Indian Food Seller
7	Aman Shaikh	BCOM FY	Florist

List of Participated Students in Know the Market Activity

			1
8	Tamboli Jishan M.	BCOM FY	Cobbler
9	Bansode Manoj D.	BCOM FY	Cobbler
10	Randad Pawan G.	BCOM FY	Street Food Seller
11	Thokde Rushikesh G	BCOM FY	Street Food Seller
12	Pakhre NehaGopinath	BCOM TY	Grocery Shop
13	Joshi Pragati B.	BCOM TY	Grocery Shop
14	Patil Shashank S.	BCOM SY	Small Domestic Articles
15	Patil Sudharm S	BCOM SY	Sunglasses and Cap Vendor
16	Kamble Mayuri S.	BCOM SY	Welder- Fabricator
17	Gavhane Anjali K.	BCOM SY	Welder- Fabricator
18	Aaaytanboyne Shatrughna T.	BCOM SY	Vada-Pav Seller
19	Deshpande Manthan M.	BCOM SY	Vada-Pav Seller
20	Attal Rusikesh C.	BCOM SY	Panipuri & Ice-cream Seller
21	Prayag Kiran S.	BCOM SY	Panipuri & Ice-cream Seller
22	Banbheru Anvraj A.	BCOM SY	Vegetable Seller
23	Zanwar Jeevan	BCOM SY	Vegetable Seller

Format of Questionnaire

	A del ser bit a	त्र प्रतिष्टान संचलित
	गोविंदलाल कन्हैयालाल जोशी।	रात्रीचे) वाणिज्य महाविद्यालय, लात
		- Know the Market (२०२२-२३)
2	विक्रेत्याचे नाव	
ature .	व्यवसायाचा पत्ता :	
Periodician American Strapers, J	1000000-12-600 14	संपर्क :
C. Statement	माहिती देणारा : त्वतः / नौकर / मा	गीदार लिंग : स्त्री / प्ररूष
2		४० / ४०-६० / ६० पेक्षा जारल
		/ १० वी / १२ वी / पदवी / पदव्युत्तर / अ
		ाजी विक्रेता / फळ विक्रेता / गाडेवाला /
	इतर	
	०२) व्यवसायाची सुरूवात :	
	०१) स्थतः	०२) वडील / आजोबा
	०३) भागीदारी	०४) इतर मालकामार्फत
	 ७३) कुटुंबातील इतर व्यक्तींचा सहभाग 	
	०१) नियमित	०२) कपीतरी
2	०३) क्वचित	०४) कधीय नाही
Construct of	०४) व्यवसायाचा कालावधी :	
Antonio Bankpart, B	०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षांपात्तून	०२) ०५-१० वर्ष
guild (10.1/A millioners), Handpasse_B	०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षांपालून ०३) १०-९५ वर्ष	०२) ०५-१० वर्ष
ft ghijuddith addeered, Hamipara 1	 ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षांपालून ०३) १०-९५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० प्रेक्षा जास्त
ft gAgindbill (10.1 A minerent, Handpatel, I	 ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षांपालून ०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास्त ०२) २५-५०
ffs gAcgivedb.0000A entimerrors, 18 antispicts8	 ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षपालून ०३) १०-९५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०१) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० प्रेक्षा जास्त
(f) (phylodiae) (c) (c) (c) (c) (c) (c) (c) (c) (c) (c	 ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षपालून ०३) १०-९५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम मुंतविलेले भांडवल: 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० प्रेक्षा जास्त ०२) २५-५० ०४) १०० प्रेक्षा जास्त
(a) (A	 ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षपालून ०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम मुंतविलेले भांडयल: ०९) ९ लाख पेक्षा कमी 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० प्रेक्षा जास्त ०२) २५-५० ०४) १०० प्रेक्षा जास्त ०२) १ - २ लाख
19 July and a construction of the second	 ०४) व्यवसायघा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षपासून ०३) १०-९५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी साहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम मुंतविलेले भांडयल: ०९) ९ लाख पेक्षा कमी ०३) २ - ५ लाख 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० प्रेक्षा जास्त ०२) २५-५० ०४) १०० प्रेक्षा जास्त
10 ياليان مان مان المان الم	 ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०१) गेल्या पाच वर्षपालून ०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम मुंतविलेले भांडयल: ०९) ९ लाख पेक्षा कमी 	०२) ०५-१० वर्ष '०४) १५-२० वर्ष ०५) २० प्रेक्षा जास्त ०२) २५-५० ०४) १०० प्रेक्षा जास्त ०२) १ - २ लाख

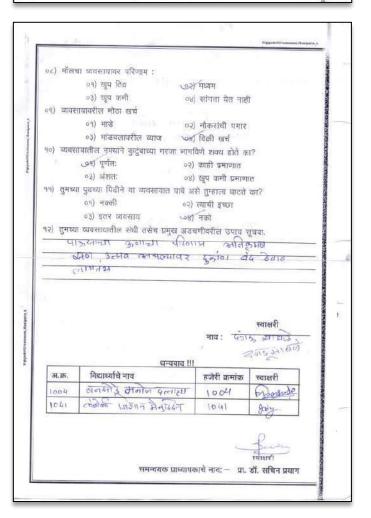
(mel	Water	व्यवसायावर परिणाम :		
02)		व्यवसायावर पारणान . ०१) खुप तिव्र	०२) मध्यम	
		२३) खूप कमी	 ०२) मध्यम ०४) सांगता येत नाही 	
	_	०३) खूप कमा गावरील मोठा खर्च	08/ सागवा यत गहा	
08)	व्यवसार	वयराल माठा खय वय) माडे	०२) नौकरांची पगार	
		and a second	०४) विक्री खर्च	
-		य्वरसायातील नफ्याने कुटुंबाच्या गरजा भागविणे शक्य होते का?		
10)	ed d ZII)	०१) पूर्णतः	 २) काही प्रमाणात 	
		03) अंशत:	 ०४) लाहा प्रमाणात ०४) खुप कमी प्रमाणात 	7
-		पुढच्या पिढीने या व्यवसायात		
44)	લુનવ્યા	पुरुष्या पिढाने यो व्ययसायात ०१) नवकी	 २२) त्याची इच्छा 	4917
		1. 200 A.	(४) तको	
		 ३) इतर व्यवसाय व्यवसायातील संधी तसेच प्रमु 		
_				
_				स्वाक्षरी
		धन	नाव :	स्याक्षरी
	अ.क.	धन विद्यार्थ्याचे नाव	1	स्याक्षरी स्याक्षरी

Sample of Filled Questionnaires

श्री हरिद	र प्रतिष्टान संचलित
गोविंदलाल कन्हेंयालाल जोशी (रात्रीचे) वाणिज्य महाविद्यालय, ल
Here and the second sec	Know the Market (२०२२-२३)
विक्रेत्याचे नाव : दृत्ता ग	आ साइफा शालके
व्यवसायाचा पत्ता : द्वचानद	
	संपर्क :
माहिती थेणारा : स्वतः / नौकर / भा	ीदार लिंग : स्त्री / पुरूष
	० / ४०-६० / ६० पेक्षा जास्त
शिक्षण : निरक्षर / १-४ / १-८	/ १० वी / १२ वी / पदवी / पदव्युत्तर / ३
इतर किंधेश पत्ठीयर ठेर	जी बिक्रेता / फळ बिक्रेता / गाडेवाला / जि (उत्तर्भूधी) प्रतीवित्र अयोग)
०२) व्ययसायाची सुरुवात :	An Californi anime ser y
्रह्म) स्वतः	००) वसीय / अपनेम
	०४) इतर मालकामार्फत
 ३) कुट्रंबातील इतर व्यक्तींचा सहभाग 	
०२) कुडुबाताल इतर व्यक्ताचा सहमाग ०९) नियमित ०३) क्वचित	०२) कधीतरी
०१) नियमित	
०९) नियमित ०३) क्यचित ०४) व्यवसायाचा कालावधी :	०२) कधीतरी ,~०४) कधीच नाही
०९) नियमित ०३) क्वचित	०२) कधीतरी ∽०४) कधीच नाही ०२) ०५-५० वर्ष
०९) नियमित ०३) क्वचित ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून	०२) कधीतरी ,∽०४) कधीच नाही
०९) नियमित ०३) क्वयित ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ✓०३) १०-१५ वर्ष	०२) कधीतरी ∽०४) कधीच नाही ०२) ०५-५० वर्ष
०९) नियमित ०३) क्वयित ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ✓०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज थेणारे सरासरी ग्राहक :	०२) कधीतरी ्रू४) कधीच नाही ०२) ०५-५० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास
 ०९) नियमित ०३) क्वयित ०३) क्वयित ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ५०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे तरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-१०० ०६) प्रथम गुंतविलेले भांडवल: 	 ०२) कधीतरी ०२) कधीच नाही ०२) ०५-९० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास्त २४) १०० पेक्षा जास्त
०९) नियमित ०३) क्वयित ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०९) गेल्टा पाच वर्षांपासून ✓०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९००	 ०२) कधीतरी ०२) कधीच नाही ०२) ०५-९० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास्त २४) १०० पेक्षा जास्त
 ०९) नियमित ०३) क्वयित ०३) क्वयित ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ५०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे तरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-१०० ०६) प्रथम गुंतविलेले भांडवल: 	 ०२) कधीतरी ०२) कधीच नाही ०२) ०५-९० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०४) ९५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास्त २५) १०० पेक्षा जास्त
 ०९) नियमित ०३) क्वथित ०३) कवथित ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ०९) गेल्या पाच वर्षांपासून ०९) १०-९५ वर्ष ०५) दररोज येणारे तरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम मुंतविलेले मांडवल: ०९) १ लाख पेक्षा कमी ०३) २ - ५ लाख ०७) सरासरी नफा : 	 ०२) कधीतरी ०४) कधीच नाही ०५) ०५-५० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास ०२) २५-५० ०२) १५-२० पेक्षा जास्त ०२) १ - २ लाख
 ०९) नियमित ०३) क्वथित ०३) क्वथित ०९) गेल्टा पाच वर्षांपासून ०९) १०-९५ वर्ष ०५) दररोज येणारे त्तरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम गुंतविलेले मांडयल: ०९) १ लाख पेक्षा कमी ०३) २ - ५ लाख 	 ०२) कधीतरी ०४) कधीच नाही ०५) ०५-५० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष ०५) २० पेक्षा जास्त ०२) २५-५० ०२) १०० पेक्षा जास्त ०२) ९ - २ लाख

New P	प्रतिष्ठान संचलित ग्रतीचे) वाणिज्य महाविद्यालय, लात
	Know the Market (२०२२-२३)
00	राम सार्वे
विक्रेत्याचे नाव ः <u>दठाडू</u> जिते। व्यवसायांचा पत्ताः भष्टात्मकोच्छी न्य	10 . 58 TH
व्यवसायाचा पत्ताः : मटरल्लकाण्डाः स्वत	tub: 9689700701
माहिली देणारा : स्वतः / नौकर / भार्ग	
	० / ४०-६० / ६० पेक्षा जास्त
	/ १० दी / १२ दी / पदवी / पदव्युत्तर / अन
०१) व्यवसायाचे स्वरूप : किंद्राणा / भा	जी विक्रेता / फळ विक्रेता / गाडेवाला /
इतर छट पॅगलग,	
०२) व्यवसायाची सुरूवात :	
	०२) वडील / आजोबा
०३) भागीदारी	४) इतर मालकामार्फल
०३) कुटुंबातील इतर व्यक्तींचा सहभाग	
CARE ANALYSING SECTOR SCIENCE STRUCTURE	
০৭) দিয়মির	०२) कधीतरी
०१) नियमिल ०३) क्वचित	०२) कधीतरी ७४) कधीच नाही
०९) नियमित ०३) क्वपित ०४) व्यवसायाचा कालावधी :	७४) कधीय नाही
०१) नियमित ०३) क्वपित ०४) व्यवसायाचा कालाक्षी : ०९) गेल्या पाच यर्षापासून	अश्च कथीच नाही ०२) ०५-१० वर्ष
०९) नियमित ०३) क्वपित ०४) व्यक्सायाचा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षापासून ०३) ९०-१५ वर्ष	अश्च कथीच नाही ०२) ०५-१० वर्ष
 ०९) नियमित ०३) वयपित ०३) वयपित ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षापासून ०९) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = १५) २० पेक्षा जारत
 ०९) नियमित ०३) वयपित ०३) वयपित ०४) व्यवसायाचा कालावधी : ०९) गेल्या पाच वर्षापासून ०९) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०९) २५ पेक्षा कमी 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = ब्स् २० पेक्षा जारत ८०२) २५-५०
 ०१) नियमित ०३) वयभित ०३) वयभित ०४) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = १५) २० पेक्षा जारत
 ०१) नियमित ०३) वयभित ०३) वयभित ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) १०-१५ वर्ष ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम गुंतविलेले मांडपलः 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = ०५ २० पंक्षा जारत ०४) २५-५० ०४) १०० पंक्षा जास्त
 ०९) नियमित ०३) वयपित ०३) वयपित ०९) गेल्या पाच वर्षापासून ०९) गेल्या पाच वर्षापासून ०९) १०-१५ वर्ष ०९) २५ पेक्ष कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम गुंतविलेले मांडपलः ५०९ ९ नाख पेक्षा कमी 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = ०५ २० पंक्षा जारत ०४) २५-५० ०४) १०० पंक्षा जास्त ०२) १ - २ लाख
 ०९) नियमित ०३) वयभित ०३) वयभित ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) १०-९५ वर्ष ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-९०० ०६) प्रथम गुंतविलेले मांडपल: ५०९) २ ५ लाख 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = ०५ २० पंक्षा जारत ०४) २५-५० ०४) १०० पंक्षा जास्त
 ०९) नियमित ०३) वयभित ०३) वयभित ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-१०० ०६) प्रथम गुंतविलेले मांडपल: ५०९) ५ लाख पेक्षा कमी ०३) २ - ५ लाख ०९) सरासरी गफा : 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष •५। २० पंक्षा जारत ०४) १५-५० ०४) १०० पंक्षा जास्त ०२) १ - २ लाख ०४) ५ लाखापंक्षा जास्त
 ०९) नियमित ०३) वयभित ०३) वयभित ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०५) गेल्या पाच वर्षापासून ०३) १०-१५ वर्ष ०५) दररोज येणारे सरासरी ग्राहक : ०५) २५ पेक्षा कमी ०३) ५०-१०० ०६) प्रथम गुंतविलेले मांडपल: ५०९) ५ लाख पेक्षा कमी ०३) २ - ५ लाख ०९) सरासरी गफा : 	७४) कथीम नाही ०२) ०५-१० वर्ष ०४) १५-२० वर्ष = ब्यु २० पेक्षा जारत ०२) २५-५० ०४) १०० पेक्षा जास्त ०२) १ - २ लाख

	-			Digljaki/U/Laisenest, Kantystri_j
0.	८) मॉलच	त्रा व्यवसायावर परिणाम :		
		०१) खूप तिव्र	०२) मध्यम	
		०३) खूप कमी	📈 वेंश) सांगता येत नाह	ŧ.
05	९) व्यवस	गयावरील मोठा खर्च		
		०१) भाडे	्र ू२) नौकरांची प्रगार	
			ज ०४) विक्री खर्च	
90			गरजा भागविणे शक्य होते व	FT?
		🗸 бभ) पूर्णल:	०२) काही प्रमाणात	
		३) अंशत:	०४) खूप कमी प्रमाण	
90	 तुमच्य 	।। पुढच्या पिढीने या व्यवस	यात यावे असे तुम्हाला वाटते	का?
		৵^०व) लक्की	०२) त्याची इच्छा	
		०३) इतर व्यवसाय	०४) नको	
97	१) तुमच्य	। व्यवसायातील संधी तसेच	प्रमुख अडचणीवरील उपाय	संचवा
			नाव : दिल्ला	2तत्त (अध्येते स्वासरी आत्मालम् न्यालेक).
			नाव : 'रूल्मा वन्यवाद !!!	स्वाक्षरी
	Э. Б.	विद्यार्थ्याचे नाव	2 Haller (1997)	स्वाक्षरी
	अ.क्र.	1.2.10 CONSTRUCTION OF A DATA	धन्यवाद !!! हजेरी क्रमांक	स्याक्षरी आत्मालम् न्याहरू). स्वाक्षरी
	31.55. 1 12-	विद्यार्थ्याचे नाव सिन्दन संकल्पनेक ज Ameen Sheai Kh	धन्यवाद !!! हजेरी क्रमांक	स्वासरी आत्मासम् न्याळेम्).



Photos with Traders













Images Captured of Some Unique Organized Business Units























While commerce students receive invaluable theoretical knowledge about the current market situation in their classroom teachings, it's equally important to bridge the gap between theory and practical exposure. To achieve this goal, our college has undertaken a commendable initiative aimed at immersing students in the bustling marketplace to gain first-hand, actual insights into the current market dynamics.

Nestled in the heart of Latur, a city that proudly serves as a district headquarters, one can find a plethora of diverse business organizations. Among these, unorganized retail units play a pivotal role in supplying essential goods and services to the common customers. These small traders, operating within the unorganized sector, grapple with a myriad of challenges and obstacles in their daily endeavours to sustain their businesses.

In recognition of the significance of these unsung heroes of the local economy, our college has announced a unique photo competition. In this competition, students are encouraged to capture the essence of the unorganized sector by photographing the distinctive businesses that operate within it. This innovative approach aims to shed light on the hidden gems of the market, bringing to the forefront the dedication and resilience of these small traders who are often overlooked.

The college firmly believes that this initiative will not only provide students with a deeper understanding of the ground realities of the market but will also nurture a sense of empathy and sensitivity towards the challenges faced by the unorganized sector. By appreciating the hard work and determination of these traders, students can become more responsible and socially conscious future entrepreneurs, equipped with the knowledge and compassion needed to drive positive change in the world of commerce.

Dr. Sachin M. Prayag Activity in-charge

LECTURER Govindial Kanhaiyalal Joshi Night) Commerce College Lature

Dr. Sujata N. Chavan I /C Principal Govindial Kanhaiyalat Josial (Night)Commerce College, Latur