

B.Com. (CBCS Pattern) Semester-IV  
**UCA4EM4 - Marketing Management - Sales & Distribution Management**

P. Pages : 3

Time : Three Hours



**GUG/W/24/12039**

Max. Marks : 80

- 
- Notes : 1. All questions are compulsory.  
2. All questions carry equal marks.

1. a) Write the meaning and process of Selling. 8  
b) State the types of Sales Planning. 8

**OR**

- c) Discuss the importance, Merits and Limitations of Personal Selling. 16

2. a) State the Concept and Methods of Remuneration. 8  
b) Explain the process of selection of Salesman. 8

**OR**

- c) Write the meaning, Importance and objectives of Salesman Training. 16

3. a) Explain the role of Sales Manager. 8  
b) State the objectives of Sales Organization. 8

**OR**

- c) Write the Meaning, Concept and Principles of Sales Organization. 16

4. a) Discuss the factors affecting to Channels of Distribution. 8  
b) Explain the Nature and Limitations of Physical Distribution. 8

**OR**

- c) Write the Meaning, Types and Selection Process of Distribution Channel. 16

5. Write short note.
- a) Sales Management. 4
- b) Motivation for Salesman. 4
- c) Sales organization Planning process. 4
- d) Contents of Distribution method. 4

\*\*\*\*\*

B.Com. (CBCS Pattern) Semester-IV  
**UCA4EM4 - Marketing Management - Sales & Distribution Management**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सुचना :- 1. सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.  
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

- |    |    |  |    |
|----|----|--|----|
| 1. | अ) | विक्रीचा अर्थ व प्रक्रिया लिहा.                          | 8  |
|    | ब) | विक्री नियोजनाचे प्रकार सांगा.                           | 8  |
|    |    | <b>किंवा</b>   |    |
|    | क) | वैयक्तिक विक्रीचे महत्व, फायदे व मर्यादा यावर चर्चा करा. | 16 |
| 2. | अ) | मानधनाची संकल्पना व पद्धती सांगा.                        | 8  |
|    | ब) | विक्रेता निवड प्रक्रिया स्पष्ट करा.                      | 8  |
|    |    | <b>किंवा</b>   |    |
|    | क) | विक्रेता प्रशिक्षणाचा अर्थ, महत्व व उद्दिष्ट लिहा.       | 16 |
| 3. | अ) | विक्री व्यवस्थापकाची भूमिका स्पष्ट करा.                  | 8  |
|    | ब) | विक्री संगठनाचे उद्दिष्ट सांगा.                          | 8  |
|    |    | <b>किंवा</b>   |    |
|    | क) | विक्री संगठनेचा अर्थ, संकल्पना व तत्व लिहा.              | 16 |
| 4. | अ) | वितरण मार्गाला प्रभावित करणारे घटक यावर चर्चा करा.       | 8  |
|    | ब) | भौतिक वितरणाचे स्वरूप व मर्यादा स्पष्ट करा.              | 8  |
|    |    | <b>किंवा</b>   |    |
|    | क) | वितरण मार्गाचा अर्थ, पद्धती व निवड प्रक्रिया लिहा.       | 16 |
| 5. |    | टिपा लिहा.   |    |
|    | अ) | विक्री व्यवस्थापन  | 4  |
|    | ब) | विक्रेता अभिप्रेरना                                      | 4  |
|    | क) | विक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया                            | 4  |
|    | ड) | वितरण पद्धति घटक   | 4  |

\*\*\*\*\*

B.Com. (CBCS Pattern) Semester-IV  
**UCA4EM4 - Marketing Management - Sales & Distribution Management**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सुचनाएँ :- 1. सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।  
2. सभी प्रश्नों को समान अंक हैं।

- |    |    |   |    |
|----|----|---|----|
| 1. | अ) | बिक्री का अर्थ एवं प्रक्रिया लिखिये।                        | 8  |
|    | ब) | बिक्री नियोजन के प्रकार बताइये।                             | 8  |
|    |    | <b>अथवा</b>   |    |
|    | क) | व्यक्तीगत बिक्री के महत्व, लाभ एवं मर्यादा पर चर्चा किजिये। | 16 |
| 2. | अ) | मानधन कि संकल्पना एवं पद्धतीया बताइये।                      | 8  |
|    | ब) | बिक्रेता चयन प्रक्रिया स्पष्ट किजिये।                       | 8  |
|    |    | <b>अथवा</b>   |    |
|    | क) | बिक्रेता प्रशिक्षण का अर्थ महत्व एवं उद्देश लिखिये।         | 16 |
| 3. | अ) | बिक्री व्यवस्थापक की भुमिका स्पष्ट किजिये।                  | 8  |
|    | ब) | बिक्री संगठनके उद्देश बताइए।                                | 8  |
|    |    | <b>अथवा</b>   |    |
|    | क) | बिक्री संगठन का अर्थ, संकल्पना एवं तत्व लिखिये।             | 16 |
| 4. | अ) | वितरण मार्ग को प्रभावित करनेवाली कारक पर चर्चा किजिये।      | 8  |
|    | ब) | भौतिक वितरण का स्वरूप एवं मर्यादा स्पष्ट किजिये।            | 8  |
|    |    | <b>अथवा</b>   |    |
|    | क) | वितरण मार्ग का अर्थ, प्रकार एवं चयन प्रक्रिया लिखिये।       | 16 |
| 5. |    | टिपन लिखिये।  |    |
|    | अ) | बिक्री व्यवस्थापन   | 4  |
|    | ब) | बिक्रेता अभिप्रेरना   | 4  |
|    | क) | बिक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया                               | 4  |
|    | ड) | वितरण पद्धति के घटक   | 4  |

\*\*\*\*\*

