

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

P. Pages : 3

Time : Three Hours



**GUG/S/23/12039**

Max. Marks : 80

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

1. a) Explain the nature of sale forecasting. 8  
b) State the objectives of personal selling. 8

**OR**

- c) Write the meaning of Personal selling and its merit and demerit. 16  
2. a) Explain the nature of Sales Management Position. 8  
b) What are the objectives of the Sales organization. 8

**OR**

- c) Discuss the principles and aims of sales organization. 16  
3. a) Explain the qualification of sales manager. 8  
b) Explain the planning of sales manager training program. 8

**OR**

- c) Explain the role, Authority and Responsibility of sales manager. 16  
4. a) State the advantages of marketing research. 8  
b) Explain the objectives of Marketing research. 8

**OR**

- c) Discuss the importance and scope of Marketing research. 16  
5. a) Right concept of selling process. 4  
b) Sales organization. 4  
c) Objective of sales budget. 4  
d) Concept of sales promotions. 4

\*\*\*\*\*

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

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

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

- |              |    |  |    |
|--------------|----|--|----|
| 1.           | अ) | विक्री पूर्वानुमानाचे स्वरूप स्पष्ट करा?                     | 8  |
|              | ब) | वैयक्तिक विक्रीचे उद्देश स्पष्ट करा?                         | 8  |
| <b>किंवा</b> |    |  |    |
|              | क) | वैयक्तिक विक्रीची संकल्पना स्पष्ट करून त्याचे गुण-दोष सांगा. | 16 |
| 2.           | अ) | विक्री व्यवस्थापनाच्या स्थितीचे स्वरूप स्पष्ट करा?           | 8  |
|              | ब) | विक्रय संघटनेची उद्दिष्टे सांगा.                             | 8  |
| <b>किंवा</b> |    |  |    |
|              | क) | विक्रय संघटनेची तत्वे आणि लक्ष यांची चर्चा करा?              | 16 |
| 3.           | अ) | विक्री व्यवस्थापकाची पात्रता स्पष्ट करा?                     | 8  |
|              | ब) | विक्री व्यवस्थापक प्रशिक्षण कार्यक्रमाचे नियोजन स्पष्ट करा?  | 8  |
| <b>किंवा</b> |    |  |    |
|              | क) | विक्रय प्रबंधकाची भूमिका, अधिकार आणि जबाबदाऱ्या स्पष्ट करा?  | 16 |
| 4.           | अ) | विपणी संशोधनाचे लाभ स्पष्ट करा?                              | 8  |
|              | ब) | विपणी संशोधनाचे उद्देश सांगा.                                | 8  |
| <b>किंवा</b> |    |  |    |
|              | क) | विपणी संशोधनाचे महत्व आणि व्याप्ती याबद्दल चर्चा करा?        | 16 |
| 5.           | अ) | विक्रय प्रक्रियेची संकल्पना लिहा.                            | 4  |
|              | ब) | विक्रय संघटन   | 4  |
|              | क) | विक्री अंदाजपत्रकाचे उद्देश                                  | 4  |
|              | ड) | विक्री संवर्धनाची संकल्पना                                   | 4  |

\*\*\*\*\*

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

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सूचनाएँ :- 1. सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।  
2. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. अ) विक्रय पूर्वानुमान (नियोजन) का स्वरूप स्पष्ट किजिए। 8  
ब) व्यक्तिगत विक्रय के उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8

**अथवा**

- क) व्यक्तिगत विक्रय से आपको क्या अर्थबोध होता है तथा उसके गुण दोष स्पष्ट किजिए। 16
2. अ) विक्रय व्यवस्थापन का स्थान एवं स्वरूप स्पष्ट किजिए। 8  
ब) विक्रय संगठन के उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8

**अथवा**

- क) विक्रय संगठन के सिद्धांत एवं लक्ष्य की चर्चा किजिए। 16
3. अ) विक्रय व्यवस्थापक की योग्यता स्पष्ट किजिए। 8  
ब) विक्रय व्यवस्थापक प्रशिक्षण कार्यक्रम की योजना स्पष्ट किजिए। 8

**अथवा**

- क) विक्रय प्रबंधक की भूमिका, अधिकार तथा जिम्मेदारियां स्पष्ट किजिए। 16
4. अ) विपणी संशोधन के लाभ विशद किजिए। 8  
ब) विपणी संशोधन के उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8

**अथवा**

- क) विपणी संशोधन के महत्व एवं व्यापकता के बारे में चर्चा किजिए। 16
5. अ) विक्रय प्रक्रिया की संकल्पना किखिए। 4  
ब) विक्रय संघठन। 4  
क) विक्रीय अंदाजपत्रक के उद्देश्य। 4  
ड) विक्री संवर्धन की संकल्पना। 4

\*\*\*\*\*

