

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

P. Pages : 3

Time : Three Hours



GUG/S/25/12039(S)

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 demerit. 16
2. a) Explain the nature of Sale Management Position. 8
b) What are the objectives of the Sale organization. 8

OR

- c) Discuss the principal 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 the marketing research. 8
b) Explain the objectives of marketing research. 8

OR

- c) Discuss the importance and scope of marketing research. 16
5. Write short note.
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 सोडविणे आवश्यक आहे.
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहे.

1. अ) विक्री पुर्वानुमानाचे स्वरूप स्पष्ट करा? 8
ब) वैयक्तिक विक्रीचे उद्देश स्पष्ट करा. 8

किंवा

- 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

किंवा

- 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

किंवा

- क) विक्रय प्रबंधकाची भूमिका, अधिकार आणि जबाबदाऱ्या स्पष्ट करा? 16
4. अ) विपणी संशोधनाचे लाभ स्पष्ट करा? 8
ब) विपणी संशोधनाचे उद्देश सांगा. 8

किंवा

- क) विपणी संशोधनाचे महत्व आणि व्याप्ती याबद्दल चर्चा करा? 16
5. थोडक्यात टीप लिहा.
अ) विक्रय प्रक्रियेची संकल्पना लिहा. 4
ब) विक्रय संघटन. 4
क) विक्री अंदाजपत्रकांचे 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

- सुचनाएँ :- 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 संघटन के उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8

अथवा

- क) विक्रय संघटन 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 जिम्मेदारियाँ स्पष्ट किजिए। 16
4. अ) विपणी संशोधन के लाभ विषद 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. संक्षिप्त में उत्तर लिखीये।
अ) विक्रय प्रक्रिया की संकल्पना किजिए। 4
ब) विक्रय संघटन। 4
क) विक्रीय अंदाजपत्रक के उद्देश्य। 4
ड) विक्री संवर्धन की संकल्पना। 4
