

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

P. Pages : 3

Time : Three Hours



**GUG/S/25/12039**

Max. Marks : 80

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

1. a) Explain the types of Sales Planning. 8  
b) Write the meaning and Process of Selling. 8

**OR**

- c) Discuss the importance, Merits and Limitations of Personal Selling. 16  
2. a) Explain the process of selection of Salesman. 8  
b) Write the Concept and Methods of Remuneration. 8

**OR**

- c) Write the meaning, Importance and objectives of Salesman Training. 16  
3. a) Write the role of Sales Manager. 8  
b) Explain 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 सोडविणे आवश्यक आहे.  
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहे.

1. अ) विक्री नियोजनाचे प्रकार स्पष्ट करा. 8  
ब) विक्रीचा अर्थ व प्रक्रिया लिहा. 8

किंवा

- क) वैयक्तिक विक्रीचे महत्व, फायदे व मर्यादा यावर चर्चा करा. 16

2. अ) विक्रेता निवड प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8  
ब) मानधनाची संकल्पना व पद्धती लिहा. 8

किंवा

- क) विक्रेता प्रशिक्षणाचा अर्थ, महत्व व उद्दिष्ट लिहा. 16

3. अ) विक्री व्यवस्थापकाची भूमिका लिहा. 8  
ब) विक्री संगठनाचे उद्दिष्ट स्पष्ट करा. 8

किंवा

- क) विक्री संगठनेचा अर्थ, संकल्पना व तत्व लिहा. 16

4. अ) वितरण मार्गांला प्रभावित करणारे घटक यावर चर्चा करा. 8  
ब) भौतिक वितरणाचे स्वरूप व मर्यादा स्पष्ट करा. 8

किंवा

- क) वितरण मार्गांचा अर्थ, पद्धती व निवड प्रक्रिया लिहा. 16

5. टिपा लिहा.  
अ) विक्रीय व्यवस्थापन. 4  
ब) विक्रेता अभिप्रेरना. 4  
क) विक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया. 4  
ड) वितरण पद्धतीची 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 के अंक समान हैं।

1. अ) बिक्री नियोजन के प्रकार स्पष्ट किजिए। 8  
ब) बिक्री का अर्थ एवं प्रक्रिया लिखिए। 8

**अथवा**

- क) व्यक्तिगत बिक्री के महत्व, लाभ एवं मर्यादा पर चर्चा किजिए। 16
2. अ) बिक्रेता चयन प्रक्रिया स्पष्ट किजिए। 8  
ब) मानधन कि संकल्पना एवं पद्धतियाँ लिखिए। 8

**अथवा**

- क) बिक्रेता प्रशिक्षण का अर्थ महत्व एवं उद्देश्य लिखिए। 16
3. अ) बिक्री व्यवस्थापक की भूमिका लिखिए। 8  
ब) बिक्री संगठनके उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8

**अथवा**

- क) बिक्री संगठन का अर्थ, संकल्पना एवं सिद्धांत लिखिए। 16
4. अ) वितरण मार्ग को प्रभावित करनेवाले कारक पर चर्चा किजिए। 8  
ब) भौतिक वितरण का स्वरूप एवं मर्यादा स्पष्ट किजिए। 8

**अथवा**

- क) वितरण मार्ग का अर्थ, प्रकार एवं चयन प्रक्रिया लिखिए। 16
5. टिपन लिखिये।
- अ) बिक्री व्यवस्थापन। 4  
ब) बिक्रेता अभिप्रेरणा। 4  
क) बिक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया। 4  
ड) वितरण पद्धति के घटक। 4

\*\*\*\*\*

