

**UCA4EM4 - Marketing Management : Sales & Distribution Management**

P. Pages : 3

Time : Three Hours



**GUG/S/24/12039**

Max. Marks : 80

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

1. a) State the merits and limitations of personal selling. **8**  
b) Write the meaning and process of selling. **8**

**OR**

- c) Discuss the importance and types of sales planning. **16**  
2. a) Explain the process of selection of salesman. **8**  
b) Discuss the objectives of salesman training. **8**

**OR**

- c) Write the meaning, concept and methods of remuneration. **16**  
3. a) State the principles of sales organization. **8**  
b) Explain the role of sales manager. **8**

**OR**

- c) Write the meaning, concept and objectives of sales organization. **16**  
4. a) Discuss the selection process of distribution channel. **8**  
b) Explain the nature and limitations of physical distribution. **8**

**OR**

- c) Write the meaning and factors affecting to channels of distribution. **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**

\*\*\*\*\*

**UCA4EM4 - Marketing Management : Sales & Distribution Management**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

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

1. अ) वैयक्तिक विक्री चे फायदे व मर्यादा सांगा. 8  
ब) विक्रीचा अर्थ व प्रक्रिया लिहा. 8

किंवा

- क) विक्री नियोजनाचे महत्व व प्रकार यावर चर्चा करा. 16

2. अ) विक्रेता निवड प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8  
ब) विक्रेता प्रशिक्षणाचे उद्दिष्ट्ये यावर चर्चा करा. 8

किंवा

- क) मानधनाचा अर्थ, संकल्पना व पध्दती लिहा. 16

3. अ) विक्री संगठनाचे तत्वे सांगा. 8  
ब) विक्री व्यवस्थापकाची भूमिका स्पष्ट करा. 8

किंवा

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

4. अ) वितरण मार्गाच्या निवड प्रक्रियेवर चर्चा करा. 8  
ब) भौतिक वितरणाचे स्वरूप व मर्यादा स्पष्ट करा. 8

किंवा

- क) वितरण मार्गाचा अर्थ व वितरण मार्गाला प्रभावित करणारे घटक लिहा. 16

5. टिपा लिहा.  
अ) विक्री व्यवस्थापन 4  
ब) विक्रेता अभिप्रेरणा 4  
क) विक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया 4  
ड) वितरण पध्दतीचे 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) व्यक्तीगत बिक्री के लाभ एवं मर्यादा बताइये। 8  
ब) बिक्री का अर्थ एवं प्रक्रिया लिखिये। 8
- अथवा**
- क) बिक्री नियोजन के महत्व एवं प्रकार पर चर्चा किजिये। 16
2. अ) बिक्रेता चयन प्रक्रिया स्पष्ट किजिये। 8  
ब) बिक्रेता प्रशिक्षण के उद्देशोपर चर्चा किजिये। 8
- अथवा**
- क) मानधन का अर्थ, संकल्पना एवं पध्दतीया लिखिये। 16
3. अ) बिक्री संगठन के सिध्दांत बताइये। 8  
ब) बिक्री व्यवस्थापक की भुमिका स्पष्ट किजिये। 8
- अथवा**
- क) बिक्री संगठन का अर्थ, संकल्पना एवं उद्देश लिखिये। 16
4. अ) वितरण मार्ग चयन प्रक्रिया पर चर्चा किजिये। 8  
ब) भौतिक वितरण का स्वरूप एवं मर्यादा स्पष्ट किजिये। 8
- अथवा**
- क) वितरण मार्ग का अर्थ एवं वितरण मार्ग को प्रभावित करनेवाले कारक लिखिए। 16
5. टिपन लिखिये।  
अ) बिक्री व्यवस्थापन। 4  
ब) बिक्रेता अभिप्रेरना। 4  
क) बिक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया। 4  
ड) वितरण पध्दती के कारक। 4

\*\*\*\*\*

