

B.Com. CBCS Pattern Semester-IV
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

B.Com. CBCS Pattern Semester-IV
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 भुमिका 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) व्यक्तिगत 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 उद्देश्योपर चर्चा किजिये। 8

अथवा

- क) मानधन का अर्थ, संकल्पना एवं पद्धतिया लिखिये। 16
3. अ) बिक्री संगठन के सिद्धांत बताइये। 8
ब) बिक्री व्यवस्थापक की भूमिका 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 अभिप्रेरणा। 4
क) बिक्री संगठन नियोजन प्रक्रिया। 4
ड) वितरण पद्धती के कारक। 4
