

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

P. Pages : 3

Time : Three Hours



GUG/S/24/12039S

Max. Marks : 80

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

1. a) Explain the function of personal selling. 8
b) Explain the objective of sales management planning. 8

OR

- c) What is the meaning of personal selling. Explain its advantages & disadvantages. 16
2. a) Explain the nature of sales management position. 8
b) Explain the importance of sales organisation. 8

OR

- c) What do you mean by “Distribution Network Relation”? Explain its advantages. 16
3. a) Explain the characteristics of an Ideal compensation plan? 8
b) Explain the qualification of sales manager. 8

OR

- c) What is meant by sales manager? Explain authority and duties of sales manager. 16
4. a) Write the objective of market Research. 8
b) Explain the method of market Research. 8

OR

- c) What is meant by Marketing Research? Explain & scope importances of Market Research. 16
5. Answer in brief.
a) Concept of sales forecasting. 4
b) Sales organisation. 4
c) Concept of Sales Budget. 4
d) Function of Market Research. 4

B.Com.- II (CBCS Pattern) Sem-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) | वैयक्तीक विक्रयाची कार्य स्पष्ट करा. | 8 |
| | ब) | विक्रय व्यवस्थापन नियोजनाचे उद्देश स्पष्ट करा. | 8 |
| | | किंवा | |
| | क) | वैयक्तीक विक्री म्हणजे काय? त्याचे गुण व दोष विशद करा. | 16 |
| 2. | अ) | विक्रय व्यवस्थापनाच्या स्थितीचे स्वरूप स्पष्ट करा. | 8 |
| | ब) | विक्रय संघटनेचे महत्व विशद करा. | 8 |
| | | किंवा | |
| | क) | “वितरण अंतरजाळ संबंध” यापासून आपणास काय अर्थबोध होतो? त्याचे फायदे स्पष्ट करा. | 16 |
| 3. | अ) | आदर्श मोबदला पद्धतीची वैशिष्ट्ये विशद करा. | 8 |
| | ब) | विक्री व्यवस्थापकाची पात्रता स्पष्ट करा. | 8 |
| | | किंवा | |
| | क) | विक्रय व्यवस्थापक म्हणजे काय? विक्रय व्यवस्थापकाचे अधिकार व कर्तव्य स्पष्ट करा. | 16 |
| 4. | अ) | विपणी संशोधनाचे उद्देश स्पष्ट करा. | 8 |
| | ब) | विपणी संशोधनाच्या पद्धती स्पष्ट करा. | 8 |
| | | किंवा | |
| | क) | विपणन संशोधन म्हणजे काय? त्याचे स्वरूप व महत्व विशद करा. | 16 |
| 5. | | संक्षिप्त उत्तरे लिहा. | |
| | अ) | विक्रय पूर्वानुमानाची संकल्पना | 4 |
| | ब) | विक्रय संघटना | 4 |
| | क) | विक्रय अंदाजपत्रकाची संकल्पना | 4 |
| | ड) | विपणन संशोधनाचे कार्य | 4 |

B.Com.- II (CBCS Pattern) Sem-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 विक्रय के कार्य स्पष्ट किजीये। | 8 |
| | ब) | विक्रय प्रबंधन नियोजन के उद्देश स्पष्ट किजीये। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | व्यक्तीगत विक्रय से क्या आशय है? एवं उसके लाभ और हानी स्पष्ट किजीये। | 16 |
| 2. | अ) | विक्रय प्रबंधन स्थिती के स्वरूप स्पष्ट किजीए। | 8 |
| | ब) | विक्रय संघटन का महत्व बतलाईए। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | “वितरण आंतरजाल के संबंध” से क्या अर्थबोध होता है? उसके लाभ स्पष्ट किजीये। | 16 |
| 3. | अ) | आदर्श मोबदला पद्धती की विशेषताएँ विशद किजीये। | 8 |
| | ब) | विक्रय व्यवस्थापक की पात्रताएँ विशद किजीए। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | विक्रय व्यवस्थापक से क्या आशय है? विक्रय व्यवस्थापक के अधिकार और कर्तव्य स्पष्ट किजीये। | 16 |
| 4. | अ) | विपणी संशोधन के उद्देश बतलाईए। | 8 |
| | ब) | विपणी संशोधन की पद्धती स्पष्ट किजीये। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | विपणन संशोधन का आशय बतलाईए एवं उसके स्वरूप और महत्व पर चर्चा किजीये। | 16 |
| 5. | | टिपण लिखीए। | |
| | अ) | विक्रय पूर्वानुमान की संकल्पना। | 4 |
| | ब) | विक्रय संगठन। | 4 |
| | क) | विक्रय अंदाजपत्रक की संकल्पना। | 4 |
| | ड) | विपणन संशोधन के कार्य। | 4 |
