

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) वैयक्तिक विक्रयाची कार्य स्पष्ट करा. 8
ब) विक्रय व्यवस्थापन नियोजनाचे उद्देश स्पष्ट करा. 8
किंवा
क) वैयक्तिक 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 पध्दतीची 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 पध्दती 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) व्यक्तिगत विक्रय के कार्य स्पष्ट किजीये। 8
ब) विक्रय प्रबंधन नियोजन के उद्देश स्पष्ट किजीये। 8
अथवा
क) व्यक्तिगत विक्रय से क्या आशय है? एवंम 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 पध्दती 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 पध्दती स्पष्ट किजीये। 8
अथवा
क) विपणन संशोधन का आशय बतलाईए एवंम 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
