

**UCA4EM4 : Marketing Management (Sales & Distribution Management)**

P. Pages : 2

Time : Three Hours



**GUG/W/23/12039**

Max. Marks : 80

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

1. a) Explain the objective of sale forecasting. **8**  
b) Write the importance of Sales in planned economy. **8**
- OR**
- c) Write the meaning of Personal selling and its merits and demerits. **16**
2. a) What is Sales Force Management. **8**  
b) Explain the objectives of the Sales Organization. **8**
- OR**
- c) What do you mean by Sales Organization? Discuss the principles. **16**
3. a) Explain the Role of Sales Manager. **8**  
b) Explain the difference between sales control and cost analysis. **8**
- OR**
- c) Discuss the Authority and Responsibility of Sales Manager. **16**
4. a) Explain the process of Marketing Research. **8**  
b) Discuss the Characteristics of Marketing Research. **8**
- OR**
- c) Discuss the importance and scope of Marketing Research. **16**
5. Write short note.
- a) Selling Process. **4**  
b) Importance of Sales Organization. **4**  
c) Sales Budget. **4**  
d) Sales Promotions. **4**

\*\*\*\*\*

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

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

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

1. अ) विक्री पुर्वानुमानाचे उद्देश स्पष्ट करा? 8  
ब) नियोजित अर्थव्यवस्थेत विक्रीचे महत्व सांगा? 8  
किंवा  
क) वैयक्तिक विक्रीचा अर्थ लिहा. त्याचे गुण-दोष लिहा. 16
2. अ) विक्रीय संच व्यवस्थापन म्हणजे काय? 8  
ब) विक्रय संघटनेची उद्दिष्टे स्पष्ट करा. 8  
किंवा  
क) विक्रय संघटन म्हणजे काय? विक्रय संघटनेच्या तत्वांवर चर्चा करा. 16
3. अ) विक्री व्यवस्थापकाची भूमिका स्पष्ट करा. 8  
ब) विक्रय नियंत्रण व परिव्यय विश्लेषणातील फरक स्पष्ट करा. 8  
किंवा  
क) विक्रय प्रबंधकाचे अधिकार आणि जबाबदाऱ्या स्पष्ट करा. 16
4. अ) विपणी संशोधनाची प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8  
ब) विपणी संशोधनाची वैशिष्ट्ये यावर चर्चा करा. 8  
किंवा  
क) विपणी संशोधनाचे महत्व आणि व्याप्ती यावर चर्चा करा. 16
5. थोडक्यात टिपा लिहा.  
अ) विक्रय प्रक्रिया. 4  
ब) विक्रय संघटनाचे महत्व. 4  
क) विक्री अंदाजपत्रक. 4  
ड) विक्री संवर्धन. 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) विक्रय पूर्वानुमान (नियोजन) के उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8  
ब) योजनाबद्ध अर्थव्यवस्था में विक्रय का महत्व स्पष्ट किजिए। 8  
अथवा  
क) व्यक्तिगत विक्रय से आपको क्या अर्थबोध होता है तथा उसके गुण दोष स्पष्ट किजिए। 16
2. अ) विक्रय संच व्यवस्थापन का क्या मतलब है। 8  
ब) विक्रय संगठन के उद्देश्य स्पष्ट किजिए। 8  
अथवा  
क) विक्रय संगठन का अर्थबोध क्या है? उसके सिद्धांतों की चर्चा किजिए। 16
3. अ) विक्रय प्रबंधक की भूमिका स्पष्ट किजिए। 8  
ब) विक्रय नियंत्रण एवं परिव्यय विश्लेषण में अंतर स्पष्ट किजिए। 8  
अथवा  
क) विक्रय प्रबंधक के अधिकार तथा जिम्मेदारियां स्पष्ट किजिए। 16
4. अ) विपणी अनुसंधान (संशोधन) की प्रक्रिया स्पष्ट किजिए। 8  
ब) विपणी अनुसंधान (संशोधन) की विशेषताओं पर चर्चा किजिए। 8  
अथवा  
क) विपणी अनुसंधान (संशोधन) के महत्व एवं व्यापकता पर चर्चा किजिए। 16
5. टिपण लिखिए।
- अ) विक्रय प्रक्रिया। 4  
ब) विक्रय संगठन का महत्व। 4  
क) विक्रय अंदाजपत्रक। 4  
ड) विक्रय संवर्धन। 4

\*\*\*\*\*

