

B.Com. CBCS Pattern Semester-IV
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 पूर्वानुमानाचे 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
