

**M. COM. SEM-II (2018 Course) (Choice Based Credit System) :  
SUMMER - 2019**

**SUBJECT: ELECTIVE – B GROUPS: MARKETING – III**

Day: Tuesday  
Date: 16/04/2019

**S-2019-0463**

Time: 03.00 PM TO 06.00 PM  
Max Marks. 60

---

**N.B.**

- 1) All questions are **COMPULSORY**.
  - 2) Figures to the right indicate **FULL** marks.
- 

**Q.1** Define 'Sales Territories'. Which factors to be considered while determining sales territories? **(16)**

**OR**

- a) State the meaning and importance of sales planning. **(08)**
- b) Explain the objectives and merits of sales budget. **(08)**

**Q.2** What is 'Sales Organization'? Explain the factors determining the structure of sales organization. **(16)**

**OR**

- a) Describe the steps involved in the procedure of selecting the salesmen. **(08)**
- b) State the essentials of a good sales compensation plan of sales force. **(08)**

**Q.3** What is 'Training to Salesmen'? Explain different methods of training to salesmen. **(16)**

**OR**

- a) What is 'Sales Contests'? Explain different types of sales contests. **(08)**
- b) Explain financial and non financial incentives to motivate salesmen. **(08)**

**Q.4** Write short notes on any **THREE** of the following: **(12)**

- a) Types of sales planning
- b) Sales meetings
- c) Analysis of sales volume
- d) Sales forecasting
- e) Sales quota

\* \* \*

मराठी रूपांतर

सूचना :

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक गुणांचा निर्देश करतात

प्र.१ 'विक्रय प्रदेशा' ची व्याख्या द्या. विक्रय प्रदेशाचा आकार ठरविताना कोणते घटक विचारात घ्यावे लागतात ? (१६)

किंवा

- अ) विक्री नियोजनाचा अर्थ व महत्त्व सांगा. (०८)
- ब) विक्री अंदाजपत्रकाचे उद्दीष्टे व फायदे स्पष्ट करा. (०८)

प्र.२ 'विक्रय संघटना' म्हणजे काय? विक्रय संघटनेची रचना ठरविताना विचारात घ्यावे लागणारे घटक स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रेते निवडीच्या कार्येपध्दतीतील टप्पे वर्णन करा. (०८)
- ब) विक्री दलाच्या आदर्श मोबदला पध्दतीसाठी आवश्यक असलेल्या बाबी नमुद करा. (०८)

प्र.३ 'विक्रेत्यांना प्रशिक्षण' म्हणजे काय? विक्रेत्यांना प्रशिक्षण देण्याच्या विविध पध्दती स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) 'विक्रय स्पर्धा' म्हणजे काय? विक्रय स्पर्धेचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा देण्यासाठी आर्थिक व आर्थिकेतर प्रलोभने वर्णन करा. (०८)

प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही तीनवर टीपा लिहा. (१२)

- अ) विक्री नियोजनाचे प्रकार
- ब) विक्रय सभा
- क) विक्री प्रमाण विश्लेषण
- ड) विक्रय अनुमान
- इ) विक्रय अभ्यांश

-----