

**S.Y.B.COM. SEM – IV (CBCS - 2016 Course) : SUMMER - 2019**

**SUBJECT : MARKETING – IV**

Day : **Saturday**  
Date : **20/04/2019**

**S-2019-0341**

Time : **11.00 A.M. TO 02.00 PM**  
Max. Marks : **60**

---

**N.B:**

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

**Q.1** Attempt any **TWO** of the following: **(12)**

- a) Explain various factors that can determine the size of selling organization.
- b) Describe the functions of sales manager.
- c) What are the limitations of line type of sales organisation?

**Q.2** Attempt any **TWO** of the following: **(12)**

- a) How knowledge about factors relating to his goods is useful to a salesman?
- b) What are the demerits of internal source of selection?
- c) How good manners and behavior helpful to a salesman?

**Q.3** Attempt any **TWO** of the following: **(12)**

- a) What is 'Training'? Describe various methods of training.
- b) Explain advantages of external source of selection.
- c) Explain the importance of motivation.

**Q.4** Attempt any **THREE** of the following: **(12)**

- a) Explain importance of selling organization.
- b) Explain various mental traits required for a salesman.
- c) Explain non-financial incentives.
- d) What are the different methods of packaging?
- e) State importance of memory of salesman.

**Q.5** Write short notes on any **FOUR** of the following: **(12)**

- a) Objectives of selling organization
- b) Physical trait of salesman
- c) Methods of motivation
- d) Sources of information
- e) Transport knowledge
- f) Prospects and customers

\* \* \*

मराठी रूपांतर

सूचना:

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री संघटनेचे आकारमान निश्चित करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.
  - ब) विक्री व्यवस्थापकाच्या कार्याचे वर्णन करा.
  - क) रेखा विक्री संघटन प्रकाराच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तुसंबंधीत घटकांचे ज्ञान कसे उपयुक्त ठरते?
  - ब) अंतर्गत निवड स्रोताचे कोणते तोटे आहेत?
  - क) चांगले शिष्टाचार आणि वर्तन विक्री प्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते?
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) 'प्रशिक्षण' म्हणजे काय? प्रशिक्षणाच्या विविध पध्दतींचे वर्णन करा.
  - ब) बाह्य निवड स्रोताचे फायदे स्पष्ट करा.
  - क) अभिप्रेरणेचे महत्व स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री संघटनेचे महत्व स्पष्ट करा.
  - ब) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध मानसिक गुण स्पष्ट करा.
  - क) अवित्तीय प्रेरके स्पष्ट करा.
  - ड) संवेष्टनाच्या विविध पध्दती कोणत्या आहेत?
  - इ) विक्री प्रतिनिधीच्या स्मरणशक्तीचे महत्व सांगा.
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१२)
- अ) विक्री संघटनेची उद्दिष्टे
  - ब) विक्री प्रतिनिधीचे शारीरिक गुण
  - क) अभिप्रेरणेच्या पध्दती
  - ड) माहितीचे स्रोत
  - इ) वाहतुक विषयक ज्ञान
  - फ) संभाव्य ग्राहक आणि ग्राहक