

S.Y.B.COM. SEM – IV (2014 Course) : SUMMER - 2019

SUBJECT : MARKETING – IV

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

S-2019-0416

Time : **03.00 PM TO 05.00 PM**
Max. Marks : **40**

N.B:

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

Q.1 Define selling organization. What are the types of selling organization? **(10)**

OR

- a) What are the limitations of line type of sales organization? **(05)**
- b) How knowledge of transport is useful to salesman? **(05)**

Q.2 What are the merits and demerits of external sources of selection? **(10)**

OR

- a) Explain various social traits required for salesman. **(05)**
- b) Describe various methods of packaging. **(05)**

Q.3 What are the objectives of training? **(10)**

OR

- a) Explain the methods of motivation. **(05)**
- b) How good health is helpful to salesman? **(05)**

Q.4 Write short notes on any **TWO** of the following: **(10)**

- a) Internal source of selection
- b) Physical trait of salesman
- c) Non financial incentives
- d) Economic political conditions

* * *

मराठी रुपांतर

सूचना:

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

-
- प्र.१ विक्री संघटनेची व्याख्या द्या. विक्री संघटनेचे प्रकार कोणते आहेत? (१०)
- किंवा
- अ) रेखा विक्री संघटन प्रकाराच्या मर्यादा कोणत्या आहेत? (०५)
- ब) वाहतुक विषयक ज्ञान, विक्री प्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते? (०५)
- प्र.२ बाह्य निवड स्रोताचे फायदे वे तोटे कोणते आहेत? (१०)
- किंवा
- अ) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध सामाजिक गुण स्पष्ट करा. (०५)
- ब) संवेष्टनाच्या विविध पध्दतींचे वर्णन करा. (०५)
- प्र.३ प्रशिक्षणाची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत? (१०)
- किंवा
- अ) अभिप्रेरणेच्या पध्दती स्पष्ट करा. (०५)
- ब) चांगले आरोग्य विक्री प्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते. (०५)
- प्र.४ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१०)
- अ) अंतर्गत निवड स्रोत
- ब) विक्री प्रतिनिधीचे शारीरिक गुण
- क) अवित्तीय प्रेरके
- ड) आर्थिक व राजकीय परिस्थिती