

S.D.E.
M. Com. Sem-II (CBCS 2018 Course) : SUMMER - 2019
SUBJECT : ELECTIVE – B GROUP : MARKETING – III

Day : Tuesday
Date : 16/04/2019

Time : 03.00 PM TO 06.00 PM
Max. Marks : 70

S-2019-4760

N.B.

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

Q.1 What is 'Sales Planning'? Explain various types of sales planning. **(16)**

OR

Explain various internal and external sources of recruitment of sales force for sales department.

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

- a) Which factors are to be considered in quota setting?
- b) What are the functions of sales organization?
- c) Describe various methods of evaluation of performance of sales force.

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

- a) State the essentials of a good sales compensation plan of sales force.
- b) Explain financial and non-financial incentives to motivate salesmen.
- c) State the factors influencing the size of sales territories.

Q.4 Attempt any **THREE** from the following: **(15)**

- a) What is 'Training to Salesmen'?
- b) Discuss the factors influencing sales forecasting of an organization.
- c) State various methods of motivating to sales force.
- d) Explain the merits of sales budget.

Q.5 Attempt any **THREE** from the following: **(15)**

- a) Sales contests
- b) Sales meetings
- c) Qualities to be possessed by a good sales manager
- d) Salesmen's expenses and allowances

* * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहेत.
- २) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे गुण दर्शवितात.

प्र.१ 'विक्री नियोजन' म्हणजे काय? विक्री नियोजनाचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

विक्री विभागासाठी आवश्यक असणाऱ्या विक्रय दलाची भरती करण्याचे विविध अंतर्गत व बहिर्गत मार्ग स्पष्ट करा.

प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)

- अ) विक्रय अभ्यांश ठरविताना कोणते घटक विचारात घ्यावे लागतात?
- ब) विक्रय संघटनेला कोणती कार्ये करावी लागतात?
- क) विक्री दलाच्या कार्याचे मूल्यमापन करण्याच्या विविध पद्धतींचे वर्णन करा.

प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)

- अ) विक्री दलाच्या आदर्श मोबदला पद्धतीसाठी आवश्यक असणाऱ्या बाबी नमूद करा.
- ब) विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा देण्यासाठी आर्थिक व आर्थिकेतर प्रलोभने स्पष्ट करा.
- क) विक्रय प्रदेशाच्या आकारावर प्रभाव पाडणारे घटक सांगा.

प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१५)

- अ) 'विक्रेत्यांना प्रशिक्षण' म्हणजे काय?
- ब) व्यवसाय संघटनेच्या विक्री अनुमानावर प्रभाव टाकणाऱ्या घटकांची चर्चा करा.
- क) विक्री दलांना अभिप्रेरणा देण्याच्या विविध पद्धती सांगा.
- ड) विक्री अंदाजपत्रकाचे फायदे स्पष्ट करा.

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही तीन टीपा लिहा. (१५)

- अ) विक्रय स्पर्धा
- ब) विक्रय सभा
- क) आदर्श विक्री व्यवस्थापकाच्या अंगी आवश्यक असणारे गुण
- ड) विक्रेत्यांचे खर्च व भत्ते

* * * * *