

**M. COM. SEM - II (CHOICE BASED CREDIT SYSTEM) (2012  
COURSE) : SUMMER - 2018  
SUBJECT: ELECTIVE – B GROUP: MARKETING – III**

**Day:** Tuesday  
**Date:** 17/04/2018

**S-2018-0370**

**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** What is Sales Budget? Explain the objectives and merits of sales budget. (16)

**OR**

- a) State the factors influencing the size of sales territories. (08)
- b) Explain the principle of sales quota setting. (08)

**Q.2** What is 'Sales Planning'? State importance and types of sales planning. (16)

**OR**

- a) As a sales manager, which factors would you consider while designing a training programme for sales force? (08)
- b) State the different tools of financial and non-financial motivation to sales force. (08)

**Q.3** What is training to salesman? Explain different methods of training to salesman. (16)

**OR**

- a) State the merits and demerits of internal sources of recruitment of sales. (08)
- b) State the essentials of a good sales compensation plan. (08)

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

- a) Sales meetings
- b) Sales contests
- c) Analysis sales volume
- d) Sales organization
- e) Sales forecasting

\* \* \*

मराठी रूपांतर

सूचना:

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

प्र.१ 'विक्रय अंदाजपत्रक' म्हणजे काय? विक्रय अंदाजपत्रकाचे उद्देश व फायदे स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रय प्रदेशाच्या आकारावर प्रभाव पाडणारे घटक सांगा. (०८)
- ब) विक्रय अभ्यांश ठरविण्याची तत्वे स्पष्ट करा. (०८)

प्र.२ 'विक्री नियोजन' म्हणजे काय? विक्री नियोजनाचे महत्व व प्रकार सांगा. (१६)

किंवा

- अ) विक्री दलासाठी प्रशिक्षण कार्यक्रम तयार करताना विक्री व्यवस्थापन म्हणून तुम्ही कोणते घटक विचारात घ्याल? (०८)
- ब) विक्री दलास आर्थिक व आर्थिकेत्तर अभिप्रेरणा देणारी साधने सांगा. (०८)

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

किंवा

- अ) विक्री दलाच्या अंतर्गत निवड पध्दतीचे गुण-दोष सांगा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांच्या आदर्श मोबदला पध्दतीचे गुण सांगा. (०८)

प्र.४ कोणत्याही तीनवर टीपा लिहा. (१२)

- अ) विक्रय सभा
- ब) विक्रय स्पर्धा
- क) विक्री प्रमाण विश्लेषण
- ड) विक्रय संघटना
- इ) विक्रय अनुमान

\* \* \*