

S.Y.B.COM. SEM – IV (2014 COURSE) : SUMMER - 2018

SUBJECT : MARKETING – IV

Day : **Saturday**
Date : **21/04/2018**

S-2018-0322

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 'Sales Organisation'. Explain its objectives. **[10]**

OR

- a) State the limitations of line type sales organisation. **[05]**
- b) Describe the functions of a sales manager. **[05]**

Q.2 What is 'Motivation to Salesmen'? Explain the different methods of motivation to salesmen. **[10]**

OR

- a) Describe the importance of proper selection of salesman. **[05]**
- b) State the merits of external sources of selection of salesmen. **[05]**

Q.3 Explain the different types of internal as well as external sources of selection of salesmen. **[10]**

OR

- a) State the various methods of training to salesmen. **[05]**
- b) Why salesman should have knowledge about policies of competitors? **[05]**

Q.4 Write short notes on **ANY TWO** of the following: **[10]**

- a) Importance of Sales Organisation
- b) Non-Financial Incentives
- c) Knowledge about Transport
- d) Health of Salesman

* * * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

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

प्र.१ 'विक्री संघटने'ची व्याख्या द्या. त्याची उद्दिष्टे स्पष्ट करा. (१०)

किंवा

- अ) रेखा विक्री संघटनेच्या मर्यादा सांगा. (०५)
- ब) विक्री व्यवस्थापकाची कार्ये वर्णन करा. (०५)

प्र.२ 'विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा देण्याच्या विविध पध्दती विशद करा. (१०)

किंवा

- अ) योग्य प्रकारे विक्रेता निवडीचे महत्त्व वर्णन करा. (०५)
- ब) विक्रेते निवडीच्या बाह्य स्रोतांचे फायदे सांगा. (०५)

प्र.३ विक्रेते निवडीचे विविध प्रकारचे अंतर्गत व बाह्य मार्ग स्पष्ट करा. (१०)

किंवा

- अ) विक्रेत्यांना प्रशिक्षण देण्याच्या विविध पध्दती सांगा. (०५)
- ब) विक्रेत्याला आपल्या स्पर्धकांच्या धोरणांचे ज्ञान असणे का आवश्यक आहे? (०५)

प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोनवर टीपा लिहा. (१०)

- अ) विक्री संघटनेचे महत्त्व
- ब) आर्थिकेतर प्रलोभने
- क) वाहतूकी विषयीचे ज्ञान
- ड) विक्री प्रतिनिधीचे आरोग्य

* * * *