

**S.Y.B.COM. SEM – IV (CBCS - 2016 COURSE) : SUMMER - 2018**

**SUBJECT : MARKETING – IV**

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

**S-2018-0278**

Time : **11.00 AM 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 importance of 'Selling Organisation'.
- b) What are limitations of internal source of selection?
- c) Describe functions of Sales Manager.

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

- a) What is 'Training'? Explain various methods of training.
- b) Explain various methods of motivation.
- c) How knowledge about transport is useful to a salesman?

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

- a) Explain various mental traits required for salesman.
- b) How good manners and behavior is helpful to a salesman?
- c) Explain disadvantages of external source of selection.

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

- a) What are the factors that determines the size of selling organization?
- b) Explain non-financial incentives.
- c) Explain various physical traits required for salesman.
- d) State importance of proper selection of salesman.
- e) What are the different methods of packaging?

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

- a) Memory of salesman
- b) Sources of information
- c) Prospects and customers
- d) Character traits
- e) Policies of competitors
- f) Qualities of sales manager

\* \* \*

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 महत्व स्पष्ट करा.
  - ब) अंतर्गत निवड स्रोताच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
  - क) विक्री व्यवस्थापकाच्या कार्याचे वर्णन करा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) 'प्रशिक्षण' म्हणजे काय? प्रशिक्षणाच्या विविध पध्दती स्पष्ट करा.
  - ब) अभिप्रेरणेच्या विविध पध्दती स्पष्ट करा.
  - क) वाहतुक विषयक ज्ञान, विक्री प्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते?
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध मानसिक गुण स्पष्ट करा.
  - ब) चांगले शिष्टाचार आणि वर्तन विक्री प्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते?
  - क) बाह्य निवड स्रोताचे तोटे स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री संघटनेचा आकार निश्चित करणारे घटक कोणते आहेत?
  - ब) अविक्तीय प्रेरके स्पष्ट करा.
  - क) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध शारीरिक गुण स्पष्ट करा.
  - ड) विक्री प्रतिनिधीच्या योग्य निवडीचे महत्व सांगा.
  - इ) संवेष्टनच्या विविध पध्दती कोणत्या?
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीची स्मरणशक्ती
  - ब) माहितीचे स्रोत
  - क) संभाव्य ग्राहक आणि ग्राहक
  - ड) चारित्र विषयक विशेष गुण
  - इ) प्रतिस्पर्धांची धोरणे
  - फ) विक्रीव्यवस्थापकाचे गुण