

S.D.E.

S. Y. B. COM. (2008 COURSE) : SUMMER - 2018

SUBJECT : MAREKTING – II

Day : Tuesday
Date : 24/04/2018

S-2018-4182

Time : 11.00 AM TO 02.00 PM
Max. Marks : 80

N.B.:

- 1) All questions are **COMPULSORY**.
 - 2) Figures to the right indicate **FULL** marks.
 - 3) Answers to both the sections should be written in the **SAME** answer book.
-

SECTION – I

- Q.1** Attempt **ANY TWO** of the following: [16]
- a) Define ‘Salesmanship’. Describe its evolution.
 - b) Define ‘Personal Selling’. Explain its objectives.
 - c) Explain various methods of prospecting.
 - d) How would you deal with?
 - i) Shy customer
 - ii) Bargain Hunter.
- Q.2** Write short notes on **ANY FOUR** of the following: [16]
- a) Sales promotion targets
 - b) Sales promotion strategy
 - c) Undetermined customer
 - d) Demonstration
 - e) Limitations of personal selling
 - f) Salesmanship as profession

SECTION – II

- Q.3** Attempt **ANY TWO** of the following: [16]
- a) Explain meaning and importance of selling organization.
 - b) Discuss the factors to be considered while determining the size of selling organization.
 - c) Why a salesman should have knowledge about factors relating to his goods?
 - d) Why a salesman should have knowledge about policies of competitors?
- Q.4** Attempt **ANY TWO** of the following: [16]
- a) Explain various character traits required for a salesman.
 - b) Explain various physical traits required for a salesman.
 - c) What is ‘Motivation’? Explain its necessity.
 - d) What are the advantages of training to salesman?
- Q.5** Write short notes on **ANY FOUR** of the following: [16]
- a) Financial incentives
 - b) Internal source of selection
 - c) Good manners and salesman
 - d) Transport knowledge
 - e) Prospects and customers
 - f) Qualities of sales manager

* * * *

मराठी रुपांतर

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक गुणांचा निर्देश करतात.
- ३) दोन्ही विभाग एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहावेत.

विभाग - १

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) 'विक्रयकला' व्याख्या द्या. विक्रयकलेच्या उत्क्रांतीचे वर्णन करा.
ब) 'व्यक्तिगत विक्री' व्याख्या देऊन उद्दिष्ट्ये स्पष्ट करा.
क) ग्राहकशोधाच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.
ड) तुम्ही यांच्याशी कसे वागाल?
१) लाजाळू ग्राहक २) घासाघीस करणारा ग्राहक
- प्र.२ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१६)
- अ) विक्रय वृद्धी लक्ष्य
ब) विक्रय वृद्धी रणनिती
क) संभ्रमित ग्राहक
ड) प्रात्यक्षिक
इ) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा
फ) विक्रयकला एक पेशा

विभाग - २

- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) विक्री संघटनेचा अर्थ आणि महत्त्व स्पष्ट करा.
ब) विक्री संघटनेचे आकारमान ठरविताना लक्षात घ्यावयाच्या घटकांची चर्चा करा.
क) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तू विषयक घटकांचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
ड) विक्री प्रतिनिधीला स्पर्धकांच्या धोरणांबाबतचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध चरित्र विषयक गुण स्पष्ट करा.
ब) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध शारीरिक विशेष गुण स्पष्ट करा.
क) 'अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? अभिप्रेरणेची गरज स्पष्ट करा.
ड) विक्री प्रतिनिधीच्या प्रशिक्षणाचे कोणते फायदे आहेत?
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१६)
- अ) वित्तीय प्रलोभने
ब) निवडीचा अंतर्गत स्रोत
क) चांगले शिष्टाचार आणि विक्री प्रतिनिधी
ड) वाहतूक विषयक ज्ञान
इ) संभाव्य ग्राहक आणि ग्राहक
फ) विक्री व्यवस्थापनाचे गुण

हिंदी रूपांतर

सूचनाएं:

- १) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- २) दाहिने दिए हुए अंक गुणोंका निर्देश करते हैं।
- ३) दोनों विभाग एकही उत्तरपत्रिका में लिखिए।

विभाग - १

- प्र.१ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) 'बिक्रयकला' व्याख्या दिजिए। बिक्रयकला उत्क्रांतीका वर्णन कीजिए।
ब) 'व्यक्तिगत बिक्री' व्याख्या दिजिए। इसके उद्देश स्पष्ट कीजिए।
क) विभिन्न ग्राहक शोधन पद्धती स्पष्ट कीजिए।
ड) आप इनसे कैसा बर्ताव करेंगे?
१) बुजरा ग्राहक २) घिसघास करनेवाला ग्राहक
- प्र.२ टीप्पणी लिखिए। (कोई भी चार) (१६)
- अ) बिक्रय वृद्धि लक्ष्य
ब) बिक्रय वृद्धि रणनीति
क) अनिश्चयी ग्राहक
ड) प्रात्यक्षिक
इ) व्यक्तिगत बिक्री की मर्यादायें
फ) बिक्रयकला एक पेशा

विभाग - २

- प्र.३ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) बिक्री संघठन का अर्थ और महत्त्व स्पष्ट कीजिए।
ब) बिक्री संघठन का आकारमान निश्चित करते समय ध्यान में लेनेवाले घटकों की चर्चा कीजिए।
क) बिक्री प्रतिनिधी को उसकी वस्तु घटकों के बारे में जानकारी क्यों आवश्यक है?
ड) बिक्री प्रतिनिधी को प्रतिस्पर्धीयों की नीतियों के बारे में जानकारी क्यों आवश्यक है?
- प्र.४ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) बिक्री प्रतिनिधी को आवश्यक विभिन्न विशेष चरित्र गुण स्पष्ट कीजिए।
ब) बिक्री प्रतिनिधी को आवश्यक विभिन्न विशेष शारीरिक गुण स्पष्ट कीजिए।
क) 'अभिप्रेरणा' क्या है? इसकी जरूरत स्पष्ट कीजिए।
ड) बिक्री प्रतिनिधी के प्रशिक्षण के कौनसे फायदे होते हैं?
- प्र.५ टीप्पणी लिखिए। (कोई भी चार) (१६)
- अ) वित्तीय प्रलोभन
ब) चयन का अंतर्गत स्रोत
क) बिक्री प्रतिनिधी और अच्छे शिष्टाचार
ड) यातायात विषयक ज्ञान
इ) संभाव्य ग्राहक और ग्राहक
फ) बिक्री निबंधक के गुण