

S.Y.B.COM. SEM – IV (CBCS - 2016 Course) : WINTER - 2018

SUBJECT : MARKETING – IV

Day : Friday
Date : 19/10/2018

W-2018-0301

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 Attempt any **TWO** of the following: **(12)**

- a) What are the objectives of selling organisation?
- b) What are the limitations of line type of sales organisation?
- c) How knowledge about transport is useful to salesmen?

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

- a) What are the merits of internal sources of selection?
- b) How knowledge about factors relating to his goods is useful to salesman?
- c) Describe various methods of packaging.

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

- a) Explain various social traits required for salesman.
- b) What are the methods of motivation?
- c) How good health is helpful to a salesman?

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

- a) What are the objectives of training?
- b) Explain advantages of external source of selection.
- c) Explain non-financial incentives.
- d) Discuss various mental traits required for a salesman
- e) State the importance of proper selection of salesman.

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

- a) Qualities of sales manager
- b) Economic-political conditions
- c) Types of selling organisation
- d) Methods of training
- e) Sources of information
- f) Memory of salesman

* * *

मराठी रुपांतर

सूचना:

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री संघटनांची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
 - ब) रेखा विक्री संघटन प्रकाराच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
 - क) वाहतुक विषयक ज्ञान विक्री प्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते?
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) अंतर्गत निवड स्रोताचे कोणते गुण आहेत
 - ब) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तुसंबंधीत घटकांचे ज्ञान कसे उपयुक्त ठरते?
 - क) संवेष्टनाच्या विविध पध्दतींचे वर्णन करा.
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विशेष सामाजिक गुण स्पष्ट करा.
 - ब) अभिप्रेरणेच्या विविध पध्दती कोणत्या?
 - क) चांगले आरोग्य विक्रीप्रतिनिधीला कसे उपयुक्त ठरते.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) प्रशिक्षणाची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
 - ब) बाह्य निवड स्रोताचे फायदे स्पष्ट करा.
 - क) अवितीय प्रेरके स्पष्ट करा.
 - ड) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेल्या विविध मानसिक गुणांची चर्चा करा.
 - इ) योग्य विक्री प्रतिनिधीच्या निवडीचे महत्त्व सांगा.
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१२)
- अ) विक्री व्यवस्थापकाचे गुण
 - ब) आर्थिक व राजकीय परिस्थिती
 - क) विक्री संघटनेचे प्रकार
 - ड) प्रशिक्षणाच्या पध्दती
 - इ) माहितीचे स्रोत
 - फ) विक्री प्रतिनिधीची स्मरणशक्ती