

S.Y.B.COM. SEM – IV (2014 Course) : WINTER - 2018

SUBJECT : MARKETING – IV

Day : Friday
Date : 19/10/2018

W-2018-0361

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 What are the objectives of selling organization? **(10)**

OR

- a) Describe functions of sales manager. **(05)**
- b) Explain limitations of Internal Source of Selection. **(05)**

Q.2 Explain various mental traits required for a salesman. **(10)**

OR

- a) State the importance of proper selection of salesman. **(05)**
- b) Explain advantages of external source of selection. **(05)**

Q.3 What is 'Training'? Explain various methods of training. **(10)**

OR

- a) Explain importance of motivation. **(05)**
- b) Discuss concept of non-financial incentives. **(05)**

Q.4 Write short notes on any **TWO** of the following: **(10)**

- a) Memory of Salesman
- b) Importance of selling organization
- c) Sources of information
- d) Policies of competitors

* * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

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

- प्र.१ विक्री संघटनेची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत? (१०)
- किंवा
- अ) विक्री व्यवस्थापकाच्या कार्याचे वर्णन करा. (०५)
- ब) अंतर्गत निवड स्रोताच्या मर्यादा स्पष्ट करा. (०५)
- प्र.२ विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध मानसिक गुण स्पष्ट करा. (१०)
- किंवा
- अ) योग्य विक्री प्रतिनिधीच्या निवडीचे महत्त्व सांगा. (०५)
- ब) बाह्य निवड स्रोताचे फायदे स्पष्ट करा. (०५)
- प्र.३ 'प्रशिक्षण' म्हणजे काय? प्रशिक्षणाच्या विविध पध्दती स्पष्ट करा. (१०)
- किंवा
- अ) अभिप्रेरणेचे महत्त्व स्पष्ट करा. (०५)
- ब) अवितीय प्रेरके ह्या संकल्पनेची चर्चा करा. (०५)
- प्र.४ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१०)
- अ) विक्री प्रतिनिधीची स्मरणशक्ती
- ब) विक्री संघटनेचे महत्त्व
- क) माहितीचे स्रोत
- ड) प्रतिस्पर्धांची धोरणे