

S.D.E.
S. Y. B. Com. (2008 Course) : WINTER - 2018
SUBJECT: MARKETING – II

Day: Monday
Date: 22/10/2018

W-2018-4303

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) Both sections should be written in **SAME** answer book
-

SECTION - I

Q. 1 Answer any **TWO** of the following **(16)**

- a) As a salesman how you would behave with handicapped customer?
- b) Explain scope of salesmanship.
- c) What are advantages of personal selling?
- d) State importance of sales promotion in developing country.

Q. 2 Write short notes on any **FOUR** of the following **(16)**

- a) Attracting attention
- b) Pre - approach
- c) Salesmanship as an Art.
- d) Travelling salesman
- e) Sales promotion research
- f) Bargain hunter

SECTION - II

Q. 3 Answer any **TWO** of the following **(16)**

- a) What qualities are essential for Sales Manager?
- b) Explain the factors which determine the size of selling organization.
- c) Explain various mental traits required to a salesman.
- d) Explain various social traits required to a salesman.

Q. 4 Answer any **TWO** of the following **(16)**

- a) Why a salesman should have knowledge about socio – economic political condition?
- b) Why a salesman should have knowledge about factors relating to his goods?
- c) Discuss various methods of motivation to salesman.
- d) What is internal source of selection? Explain its advantages.

Q. 5 Write short notes on any **FOUR** of the following **(16)**

- a) Non – financial incentives
- b) Objectives of training
- c) Memory of salesman
- d) Health of salesman
- e) Prospects and customer
- f) Importance of selling organization

* * *

मराठी रूपांतर

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) विक्री प्रतिनिधी या नात्याने तुम्ही दिव्यांग ग्राहकाशी कसे वर्तन कराल?
 - ब) विक्रय कलेची व्याप्ती स्पष्ट करा.
 - क) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत?
 - ड) विकसनशील देशात विक्रय वृद्धीचे महत्त्व सांगा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)
- अ) लक्ष वेधणे
 - ब) संपर्क पूर्व अवस्था
 - क) विक्रय कला एक कला
 - ड) फिरता विक्रेता
 - इ) विक्रय वृद्धी संशोधन
 - फ) घासाघीस करणारा ग्राहक

विभाग -२

- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) विक्री व्यवस्थापकासाठी कोणते गुण आवश्यक आहेत?
 - ब) विक्री संघटनेचे आकारमान ठरविणारे घटक स्पष्ट करा.
 - क) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक विविध मानसिक गुण स्पष्ट करा.
 - ड) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक विविध सामाजिक गुण स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला सामाजिक आर्थिक व राजकीय स्थितीचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
 - ब) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तू बाबतचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
 - क) विक्री प्रतिनिधीला प्रेरणा देण्याच्या विविध पद्धतींची चर्चा करा.
 - ड) अंतर्गत निवड स्रोत म्हणजे काय? त्याचे फायदे स्पष्ट करा.
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)
- अ) अ-वित्तीय प्रलोभने
 - ब) प्रशिक्षणाची उद्दिष्टे
 - क) विक्री प्रतिनिधीची स्मरणशक्ती
 - ड) विक्री प्रतिनिधीचे आरोग्य
 - इ) संभाव्य ग्राहक आणि ग्राहक
 - फ) विक्री संघटनेचे महत्त्व

हिंदी रूपांतर

सूचनाएं:

- १) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- २) दाहिने ओर 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) बिक्री प्रतिनिधी के नाते आप दिव्यांग ग्राहक से कैसा बर्ताव करेंगे ?
 - ब) बिक्रय कला की व्याप्ती स्पष्ट कीजिए ।
 - क) व्यक्तिगत बिक्री से कौनसे लाभ होते हैं ?
 - ड) विकसनशील राष्ट्र मे बिक्रय वृद्धी का महत्त्व बताइए ।
- प्र.२ निम्नलिखित में से किन्हि चारपर टिपणीयां लिखिए । (१६)
- अ) लक्ष आकर्षित करना
 - ब) संपर्क पूर्व स्थिती
 - क) बिक्रय कला एक कला
 - ड) सफर करनेवाला बिक्री प्रतिनिधी
 - इ) बिक्रय वृद्धी संशोधन
 - फ) घासघीस करनेवाला ग्राहक

विभाग - २

- प्र.३ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए । (१६)
- अ) बिक्री प्रबंध के लिए कौनसे गुण आवश्यक हैं ?
 - ब) बिक्री संघटन का आकार निश्चित करनेवाले घटक स्पष्ट कीजिए ।
 - क) बिक्री प्रतिनिधी को आवश्यक विभिन्न मानसिक गुण स्पष्ट कीजिए ।
 - ड) बिक्री प्रतिनिधी को आवश्यक विभिन्न सामाजिक गुण स्पष्ट कीजिए ।
- प्र.४ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए । (१६)
- अ) बिक्री प्रतिनिधी को सामाजिक, आर्थिक और राजकीय स्थितीका ज्ञान क्यों आवश्यक होता है ?
 - ब) बिक्री प्रतिनिधी को उसके वस्तु की जानकारी क्यों आवश्यक है ?
 - क) बिक्री प्रतिनिधी को प्रेरणा देनेवाली विभिन्न पद्धती की चर्चा कीजिए ।
 - ड) अंतर्गत चयन स्रोत क्या है ? इसके लाभ स्पष्ट कीजिए ।
- प्र.५ निम्नलिखित में से किन्हि चारपर टिपणीयां लिखिए । (१६)
- अ) अ-वित्तीय प्रलोभन
 - ब) प्रशिक्षण के उद्देश
 - क) बिक्री प्रतिनिधी की स्मरणशक्ती
 - ड) बिक्री प्रतिनिधी का स्वास्थ्य
 - इ) संभाव्य ग्राहक और ग्राहक
 - फ) बिक्री संघटन का महत्त्व