

M. COM. SEM - II (CHOICE BASED CREDIT SYSTEM) (2012
COURSE) : WINTER - 2017

SUBJECT: ELECTIVE – B GROUP: MARKETING – III

Day: Friday
Date: 27/10/2017

W-2017-0329

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 What is the 'Sales Planning'? State importance and types of sales planning. (16)

OR

- a) Explain the objectives and merits of sales budget. (08)
- b) Discuss the factors influencing sales forecasting of an organization. (08)

Q.2 What is 'Sales Organization'? Explain the factors determining the structure of sales organization. (16)

OR

- a) Explain the principle of sales quota setting. (08)
- b) Describe the steps in the procedure of selecting sales force. (08)

Q.3 What is 'Motivation to Sales Force'? State the various methods of motivating to sales force. (16)

OR

- a) Discuss the various methods of training to sales force. (08)
- b) State the essentials of a good sales compensation plan. (08)

Q.4 Write short notes on any **THREE** of the following: (12)

- a) Sales meetings
- b) Sales contests
- c) Analysis of sales volume
- d) Salesmen's expenses and allowances
- e) Sales territories

* * *

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.
- २) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.१ 'विक्री नियोजन' म्हणजे काय? विक्री नियोजनाचे महत्व व प्रकार सांगा. (१६)

किंवा

- अ) विक्री अंदाजपत्रकाचे उद्देश व फायदे स्पष्ट करा. (०८)
- ब) व्यवसाय संघटनेच्या विक्री अनुमानावर प्रभाव टाकणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. (०८)

प्र.२ 'विक्री संघटना' म्हणजे काय? विक्रय संघटनेचे आकारमान ठरविताना विचारात घ्यावे लागणारे घटक स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रय अभ्यांश ठरविण्याची तत्वे स्पष्ट करा. (०८)
- ब) विक्रते निवडीच्या कार्यपध्दतीतील टप्पे वर्णन करा. (०८)

प्र.३ 'विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा देण्याच्या विविध पध्दती सांगा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रेत्यांना प्रशिक्षण देण्याच्या वेगवेगळ्या पध्दतींची चर्चा करा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांच्या आदर्श मोबदला पध्दतीचे गुण सांगा. (०८)

प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही तीनवर टीपा लिहा. (१२)

- अ) विक्रय सभा
- ब) विक्रय स्पर्धा
- क) विक्री प्रमाण विश्लेषण
- ड) विक्रेत्यांचे खर्च व भत्ते
- इ) विक्रय प्रदेश