

S.D.E.

S. Y. B. COM. (2008 COURSE) :WINTER - 2017

SUBJECT : MARKETING - II

Day : Monday  
Date : 06/11/2017

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

W-2017-3991

---

N. B. :

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

**SECTION – I**

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

- a) State the scope of salesmanship.
- b) Explain the methods of prospecting.
- c) Write a note on shy customer and rude customer.
- d) Discuss about forms of sales promotion.

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

- a) Sales promotion
- b) Origin of salesmanship
- c) Pre-approach
- d) Personal selling
- e) Women customer
- f) Counter salesmanship

**SECTION - II**

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

- a) What is 'Motivation'? Explain its importance.
- b) State the functions of sales manager.
- c) What are the sources of information?
- d) Write a note on non-financial incentives.

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

- a) Explain the term 'Sales Organization'. State its objectives.
- b) Discuss the importance of training.
- c) Explain the various character traits required for a salesman.
- d) Write a note on salesman's health.

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

- a) Qualities of sales manager
- b) Transport knowledge
- c) Physical traits required for a salesman.
- d) Methods of motivation
- e) Financial incentives
- f) Objectives of training

\* \* \*

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) विक्रय कलेची व्याप्ती सांगा.
  - ब) ग्राहक शोधनच्या पध्दती स्पष्ट करा.
  - क) लाजाळू ग्राहक व उध्दट ग्राहक यावर टीपण लिहा.
  - ड) विक्रय वृध्दीचे प्रकार वर्णन करा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)
- अ) विक्री जाहिरात
  - ब) विक्रय कलेची उत्पत्ती
  - क) पूर्व दृष्टिकोन
  - ड) व्यक्तिगत विक्री
  - इ) स्त्री ग्राहक
  - फ) काउंटर विक्रयकला

विभाग -२

- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) 'अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व स्पष्ट करा.
  - ब) विक्री व्यवस्थापकाची कार्ये सांगा.
  - क) माहितीचे स्रोत कोणते ते सांगा.
  - ड) अवित्तिय प्रेरके यावर टीपण लिहा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) 'विक्री संघटन' ही संज्ञा विशद करा. त्याची उद्दिष्टे सांगा.
  - ब) प्रशिक्षणाच्या महत्त्वावर चर्चा करा.
  - क) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध चरित्र गुण स्पष्ट करा.
  - ड) विक्री प्रतिनिधीच्या आरोग्यावर टीपण लिहा.
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)
- अ) विक्री व्यवस्थापकाचे गुण
  - ब) वाहतूक विषयक ज्ञान
  - क) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले शारीरिक गुण
  - ड) अभिप्रेरणेच्या पध्दती
  - इ) वित्तिय प्रेरके
  - फ) प्रशिक्षणाचे उद्देश

## हिंदी अनुवाद

### 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) विक्रय कला का विस्तार बताइए।
- ब) प्रॉस्पेक्टिंग की पद्धतियां स्पष्ट कीजिए।
- क) शर्मीला उपभोक्ता तथा अकखड उपभोक्तापर टीप्पणी लिखिए।
- ड) बिक्री वृद्धि के प्रकार बयान कीजिए।

प्र.२ निम्नलिखित में से किन्हीं चारपर टिपणियां लिखिए। (१६)

- अ) बिक्री वृद्धि
- ब) विक्रय कला का मूल
- क) प्री-एप्रोच
- ड) व्यक्तिगत बिक्री
- इ) महिला ग्राहक
- फ) काउंटर विक्रयकला

### विभाग - २

प्र.३ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)

- अ) 'प्रेरणा' क्या होती है? उसका महत्त्व स्पष्ट कीजिए।
- ब) विक्रय प्रबंधक की कार्यें बताइए।
- क) जानकारी के स्रोत कौनसे हैं ये बताइए।
- ड) गैरवित्तीय प्रेरक पर टिप्पणी लिखिए।

प्र.४ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)

- अ) 'बिक्री संघटन'की परिभाषा दीजिए तथा उसके उद्देश्य बताइए।
- ब) प्रशिक्षण का महत्त्व पर चर्चा कीजिए।
- क) बिक्री प्रतिनिधी के आवश्यक विभिन्न चरित्र गुण स्पष्ट कीजिए।
- ड) 'बिक्री प्रतिनिधी के आरोग्यपर टिप्पणी लिखिए।

प्र.५ निम्नलिखित में से किन्हीं चारपर टिपणियां लिखिए। (१६)

- अ) बिक्री प्रबंधक के गुण
- ब) परिवहन ज्ञान
- क) बिक्री प्रतिनिधी के आवश्यक शारीरिक गुण
- ड) प्रेरणा की पद्धती
- इ) वित्तीय प्रेरके
- ड) प्रशिक्षण के उद्देश्य