

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS-2016 COURSE)
S.Y. B.Com. Sem-IV : WINTER :- 2021
SUBJECT: MARKETING-IV

Day : Friday
Date 28-01-2022

W-14437-2021

Time : 02:00 PM-05:00 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) Explain various factors that can determine the size of selling organization.
- b) What are limitations of internal source of selection?
- c) How knowledge about transport is useful to salesman?

Q.2 Attempt **ANY TWO** of the following: [12]

- a) What is 'Training'? Explain various methods of training.
- b) Describe various methods of Packaging.
- c) How good manners and behavior is helpful to a salesman?

Q.3 Attempt **ANY TWO** of the following: [12]

- a) Explain various mental traits required for a salesman.
- b) What are the methods of motivation?
- c) Explain advantages of external source of selection.

Q.4 Attempt **ANY THREE** of the following: [12]

- a) State importance of proper selection of salesman.
- b) Explain non-financial incentives.
- c) What are the objectives of training?
- d) Explain various social traits required for salesman.

Q.5 Write short notes on **ANY THREE** of the following: [12]

- a) Memory of salesman
- b) Economic – political conditions
- c) Prospects and customers
- d) Importance of selling organization
- e) Policies of competitors

* * * *

मराठी रुपांतर

सूचना:

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्रीसंघटनेचे आकारमान निश्चित करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.
 - ब) अंतर्गत निवड स्रोताच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
 - क) वाहतुक विषयक ज्ञान विक्री प्रतिनिधीला करणे उपयुक्त ठरते?
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) 'प्रशिक्षण' म्हणजे काय? प्रशिक्षणाच्या विविध पध्दती स्पष्ट करा.
 - ब) संवेष्टनाच्या विविध पध्दतींचे वर्णन करा.
 - क) विक्री प्रतिनिधीला शिष्टाचार व चांगले वर्तन कसे उपयुक्त ठरते?
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध मानसिक गुण स्पष्ट करा.
 - ब) अभिप्रेरणेच्या विविध पध्दती कोणत्या आहेत?
 - क) बाह्य निवड स्रोताचे फायदे स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) योग्य विक्री प्रतिनिधीच्या निवडीचे महत्व सांगा.
 - ब) अवितीय प्रेरके स्पष्ट करा.
 - क) प्रशिक्षणाची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
 - ड) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध सामाजिक गुण स्पष्ट करा.
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही तीन टीपा लिहा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीची स्मरणशक्ती
 - ब) आर्थिक व राजकीय परिस्थिती
 - क) संभाव्य ग्राहक आणि ग्राहक
 - ड) विक्री संघटनेचे महत्व
 - इ) प्रतिस्पर्ध्यांची धोरणे

* * * * *