

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS-2016 COURSE)

S.Y. B.Com. Sem-IV :SUMMER- 2022

SUBJECT : MARKETING-IV

Day : Monday
Date : 11/7/2022

S-14437-2022

Time : 03:00 PM-06:00 PM
Max. Marks : 60

N.B.

- 1) All questions are **COMPULSORY**.
 - 2) Figures to the right indicate **FULL** marks.
-

- Q.1** Answer any **TWO** of the following: (12)
- a) Discuss various types of selling organization.
 - b) Explain various administrative function of selling organization.
 - c) Explain importance of selling organization.
- Q.2** Answer any **TWO** of the following: (12)
- a) What are demerits of internal source of selection?
 - b) Discuss various methods of motivation.
 - c) What are objectives of training?
- Q.3** Answer any **TWO** of the following: (12)
- a) Why a salesman should have knowledge about factors related to his goods?
 - b) Why a salesman should have knowledge about terms and policies of his organization?
 - c) How knowledge about policies of competitors is useful to salesman?
- Q.4** Answer any **THREE** of the following: (12)
- a) Why a salesman should have good personality?
 - b) How self confidence helps to a salesman?
 - c) How sound memory is helpful to a salesman?
 - d) Discuss various social traits required to salesman.
- Q.5** Write short notes on any **THREE** of the following: (12)
- a) Need of selling organisation
 - b) Qualities of sales manager
 - c) Prospects and customers
 - d) Patience and salesman
 - e) On the job training

* * *

मराठी-रूपांतर

सूचना:

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

- प्र. १ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री संघटनेच्या विविध प्रकारांची चर्चा करा.
 - ब) विक्री संघटनेची विविध प्रशासकीय कार्ये स्पष्ट करा.
 - क) विक्री संघटनेचे महत्त्व स्पष्ट करा.
- प्र. २ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) अंतर्गत निवड स्रोताचे तोटे कोणते आहेत?
 - ब) अभिप्रेरणेच्या विविध पध्दतींची चर्चा करा.
 - क) प्रशिक्षणाची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
- प्र. ३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तूशी संबंधित घटकांचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
 - ब) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या संघटनेच्या अटी व धोरणांचे ज्ञान असणे का आवश्यक आहे?
 - क) विक्री प्रतिनिधीला स्पर्धकांच्या धोरणांविषयी ज्ञान कसे उपयुक्त ठरते?
- प्र. ४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला चांगले व्यक्तिमत्व का आवश्यक असते?
 - ब) विक्री प्रतिनिधीला आत्मविश्वासाची कशी मदत होते?
 - क) विक्री प्रतिनिधीला चांगली स्मरणशक्ती कशी उपयोगी ठरते?
 - ड) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक विविध विशेष सामाजिक गुणांची चर्चा करा.
- प्र. ५ खालीलपैकी कोणत्याही तीन टीपा लिहा. (१२)
- अ) विक्री संघटनेची गरज
 - ब) विक्री व्यवस्थापकाचे गुण
 - क) संभाव्य ग्राहक आणि ग्राहक
 - ड) संयम आणि विक्री प्रतिनिधी
 - इ) कामामधून प्रशिक्षण

* * * *