

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS - 2018 COURSE)

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

SUBJECT : MARKETING-IV

Day : Monday

Date : 11/7/2022

S-18167-2022

Time : 03:00 PM-06:00 PM

Max. Marks : 68

N.B.

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

Q.1 Discuss various factors determining the size of selling organization. (12)

OR

What do you mean by 'Selling Organization'? explain its need and objectives.

Q.2 Why salesman should have knowledge about his good and about policies of his organization? (12)

OR

- a) Explain various sources of information. (06)
- b) Why salesman should have knowledge about socio-economic and political conditions? (06)

Q.3 Discuss various social traits required to salesman. (12)

OR

- a) How does good health is useful to salesman? (06)
- b) How does patience is useful to salesman? (06)

Q.4 Explain meaning of external source of selection. Discuss its merits. (12)

OR

- a) State importance of training to salesman. (06)
- b) Discuss various methods of motivation. (06)

Q.5 Write short notes on **ANY THREE** of the following. (12)

- a) Financial incentives
- b) Transport knowledge
- c) Qualities of sales manager
- d) Strong memory and salesman

* * * * *

मराठी रूपांतर

सूचना :

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक गुणांचा निर्देश करतात.

प्र.१ विक्री संघटनेचे आकारमान ठरविणाऱ्या विविध घटकांची चर्चा करा. (१२)

किंवा

‘विक्री संघटन’ म्हणजे काय ? विक्री संघटनेची गरज आणि उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

प्र.२ विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तूबाबत आणि त्याच्या संघटनेच्या धोरणाबाबत ज्ञान असणे का (१२)
आवश्यक आहे ?

किंवा

- अ) माहितीचे विविध स्रोत स्पष्ट करा. (०६)
- ब) विक्री प्रतिनिधीला सामाजिक-आर्थिक आणि राजकीय स्थितीचे ज्ञान का आवश्यक (०६)
आहे ?

प्र.३ विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक विविध विशेष सामाजिक गुणांची चर्चा करा. (१२)

किंवा

- अ) विक्री प्रतिनिधीला चांगले आरोग्य कसे उपयुक्त ठरते ? (०६)
- ब) विक्री प्रतिनिधीला संयम कसा उपयुक्त ठरतो ? (०६)

प्र.४ बाह्य निवड स्रोताचा अर्थ स्पष्ट करा. त्याच्या गुणांची चर्चा करा. (१२)

किंवा

- अ) विक्री प्रतिनिधीच्या प्रशिक्षणाचे महत्त्व सांगा. (०६)
- ब) अभिप्रेरणेच्या विविध पद्धतींची चर्चा करा. (०६)

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही तीन टीपा लिहा. (१२)

- अ) वित्तीय प्रेरके
- ब) वाहतूकीचे ज्ञान
- क) विक्री व्यवस्थापकाचे गुण
- ड) मजबूत स्मरण शक्ति आणि विक्री प्रतिनिधी
