

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS - 2018 COURSE)

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

SUBJECT : MARKETING-IV

Day : Thursday

Time : 02:00 PM-05:00 PM

Date : 15-12-2022

W-18167-2022

Max. Marks : **60**

N.B.

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

Q.1 Discuss qualities and functions of sales manager. (12)

OR

Discuss in brief various types of selling organization.

Q.2 Explain importance and objectives of training. (12)

OR

- a) What are demerits of external source of selection? (06)
- b) Discuss nature of non-financial incentives. (06)

Q.3 Why a salesman should have knowledge about his goods and about policies of competitors? (12)

OR

- a) Why a salesman should have knowledge about methods of packaging? (06)
- b) Why a salesman should have knowledge about transport? (06)

Q.4 Discuss various mental traits required to a salesman. (12)

OR

- a) How good personality is useful to salesman? (06)
- b) How does education helps to a salesman? (06)

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

- a) Need of selling organization
- b) Sources of information
- c) Health and salesman
- d) Importance of proper selection

* * * * *

मराठी रूपांतर

सूचना :

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

-
- प्र.१ विक्री व्यवस्थापकाच्या गुणांची व कार्याची चर्चा करा. (१२)
किंवा
विक्री संघटनेच्या विविध प्रकारांची थोडक्यात चर्चा करा.
- प्र.२ प्रशिक्षणाचे महत्त्व आणि उद्दिष्ट्ये स्पष्ट करा. (१२)
किंवा
अ) बाह्य निवड स्रोताचे तोटे कोणते आहेत ? (०६)
ब) अ-वित्तीय प्रेरकांच्या स्वरूपाची चर्चा करा. (०६)
- प्र.३ विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या वस्तूबाबतचे आणि स्पर्धकांच्या धोरणाबाबतचे ज्ञान का आवश्यक आहे ? (१२)
किंवा
अ) विक्री प्रतिनिधीला वस्तू बांधणी पद्धतीचे ज्ञान का आवश्यक असते ? (०६)
ब) विक्री प्रतिनिधीला वाहतूक विषयक ज्ञान का आवश्यक आहे ? (०६)
- प्र.४ विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक विविध विशेष मानसिक गुणांची चर्चा करा. (१२)
किंवा
अ) विक्री प्रतिनिधीला चांगले व्यक्तिमत्व कसे उपयुक्त ठरते ? (०६)
ब) विक्री प्रतिनिधीला शिक्षणाची कशी मदत होते ? (०६)
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही तीन टीपा लिहा. (१२)
अ) विक्री संघटनेची गरज
ब) माहितीचे स्रोत
क) आरोग्य आणि विक्री प्रतिनिधी
ड) योग्य निवडीचे महत्त्व