

Subject : Marketing - II

Day : Monday
Date : 18/04/2016

S.D.E.



Time : 11.00 AM TO 02.00 PM
Max Marks : 80 Total Pages : 3

N.B.

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

SECTION – I

Q.1 Attempt any **TWO** of the following **(16)**

- a) What is ‘salesmanship’? Explain its origin.
- b) Define ‘Personal selling’. State its functions.
- c) What do you mean by sales promotion? State its significance.
- d) Explain various methods of prospecting

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

- a) Shy customer
- b) Bargain hunter
- c) Rude customer
- d) Scope of salesmanship
- e) Pre – approach
- f) Sales promotion targets

SECTION - II

Q.3 Attempt any **TWO** of the following **(16)**

- a) Define ‘Sales Organization’. State its objectives.
- b) Explain various essential qualities of sales manager.
- c) Why a salesman should have knowledge about factors relating to his goods?
- d) Why a salesman should have knowledge about policies of competitors?

Q.4 Attempt any **TWO** of the following **(16)**

- a) What type a mental traits are required for a salesman?
- b) Describe various physical traits required to a salesman.
- c) What is ‘Motivation’? Explain its necessity.
- d) Explain the importance of proper selection of salesman.

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

- a) Financial incentives
- b) Sources of information
- c) Salesman’s memory
- d) Transport knowledge
- e) Functions of sales manager
- f) Importance of training

* * *

मराठी रुपांतर

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.
- २) उजवीकडील अंक प्रश्नाचे पूर्ण गुण दर्शवितात.
- ३) दोन्ही विभाग एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहावेत.

विभाग - १

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१६)
- अ) 'विक्रयकला' म्हणजे काय? विक्रयकलेचा उगम स्पष्ट करा.
 - ब) 'व्यक्तिगत विक्री' व्याख्या द्या. व्यक्तिगत विक्रीची कार्ये सांगा
 - क) विक्रय वृद्धी म्हणजे काय? विक्रय वृद्धीचे महत्त्व सांगा.
 - ड) ग्राहक शोधाच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.
- प्र.२ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१६)
- अ) लाजाळू ग्राहक
 - ब) घासाघीस करणारा ग्राहक
 - क) उर्मट ग्राहक
 - ड) विक्रयकलेची व्याप्ती
 - इ) संपर्क -पूर्व अवस्था
 - फ) विक्रय वृद्धी लक्ष्य

विभाग - २

- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१६)
- अ) 'विक्री संघटन' व्याख्या द्या. विक्री संघटनेची उद्दिष्टे सांगा.
 - ब) विक्री व्यवस्थापकाला आवश्यक विविध गुण स्पष्ट करा.
 - क) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या स्वतःच्या वस्तूच्या विविध घटकांचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
 - ड) विक्री प्रतिनिधीला त्याच्या स्पर्धकांच्या धोरणांचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१६)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला कोणत्या प्रकारच्या विविध विशेष मानसिक गुणांची आवश्यकता असते?
 - ब) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेल्या विविध विशेष शारिरीक गुणांचे वर्णन करा.
 - क) 'अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? अभिप्रेरणेची आवश्यकता स्पष्ट करा. -
 - ड) विक्री प्रतिनिधीच्या योग्य निवडीचे महत्त्व स्पष्ट करा.
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१६)
- अ) वित्तीय प्रेरके
 - ब) माहितीचा स्रोत
 - क) विक्री प्रतिनिधीची स्मरणशक्ती
 - ड) वाहतुक विषयक ज्ञान
 - इ) विक्री व्यवस्थापकाची कार्ये
 - फ) प्रशिक्षणाचे महत्त्व

* * * *

हिंदी रुपांतर

सूचनाएं:

- १) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- २) दाहिने दिए हुए अंक प्रश्नों के पूर्ण गुण दर्शाते हैं।
- ३) दोनों विभाग एक ही उत्तरपत्रिका में लिखिए।

विभाग - १

- प्र.१ निम्नलिखित प्रश्नों में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) 'बिक्रय कला' का अर्थ क्या है? इस कला का उगम स्पष्ट कीजिए।
 - ब) 'व्यक्तिगत बिक्री' व्याख्या दीजिए। व्यक्तिगत बिक्री के कार्य बताइए।
 - क) बिक्रय वृद्धि का अर्थ क्या है? बिक्रय वृद्धि का महत्त्व स्पष्ट कीजिए।
 - ड) ग्राहक शोधन पद्धतिओं का स्पष्टीकरण दीजिए।
- प्र.२ टिप्पणी लिखिए। (कोई भी चार) (१६)
- अ) बुजरा ग्राहक
 - ब) घासाघिस करनेवाला ग्राहक
 - क) उर्मट ग्राहक
 - ड) बिक्रय कला की व्याप्ति
 - इ) संपर्क पूर्व अवस्था
 - फ) बिक्रय वृद्धि लक्ष्य

विभाग - २

- प्र.३ निम्नलिखित प्रश्नों में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) 'बिक्री संघटन' व्याख्या दीजिए। बिक्री संघटन के उद्देश्य बताइए।
 - ब) बिक्री प्रबंध के लिए आवश्यक विविध गुण स्पष्ट कीजिए।
 - क) बिक्री प्रतिनिधी के लिए उसके वस्तु के विभिन्न घटकों का ज्ञान क्यों आवश्यक है?
 - ड) बिक्री प्रतिनिधीको स्पर्धकोंके नीतिओंका ज्ञान क्यों आवश्यक होता है?
- प्र.४ निम्नलिखित प्रश्नों में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) बिक्री प्रतिनिधीको किस प्रकारके विभिन्न विशेष मानसिक गुणों की आवश्यकता होती है?
 - ब) बिक्री प्रतिनिधीके लिए आवश्यक विभिन्न विशेष शारीरिक गुणोंका वर्णन कीजिए।
 - क) 'अभिप्रेरणा' का अर्थ क्या है? अभिप्रेरणा की आवश्यकता स्पष्ट कीजिए।
 - ड) बिक्री प्रतिनिधीका सुयोग्य चयन का महत्त्व स्पष्ट कीजिए।
- प्र.५ टिप्पणी लिखिए। (कोई भी चार) (१६)
- अ) वित्तीय प्रेरक
 - ब) ज्ञानकारीका स्रोत
 - क) बिक्री प्रतिनिधी की स्मरणशक्ति
 - ड) यातायात विषयक ज्ञान
 - इ) बिक्री व्यवस्थापक के कार्य
 - फ) प्रशिक्षक का महत्त्व

* * * *