

**Subject : Marketing - II**

Day : Monday  
Date : 17/10/2016

**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 sections should be written in the **SAME** answer book.

**SECTION – I**

- Q.1** Attempt **ANY TWO** of the following: [16]
- a) Define ‘Salesmanship’. Explain its origin.
  - b) Define ‘Personal Selling’. Explain its advantages.
  - c) What do you mean by ‘Pre-approach’? Explain its importance.
  - d) How would you deal with?
    - i) Talkative customer
    - ii) Pre-determined customer.
- Q.2** Write short notes on **ANY FOUR** of the following: [16]
- a) Handicapped customer
  - b) Sales promotion research
  - c) Sales promotion programme
  - d) Closing the sale
  - e) Limitations of personal selling
  - f) Salesmanship as a profession

**SECTION – II**

- Q.3** Attempt **ANY TWO** of the following: [16]
- a) Explain line type of selling organization.
  - b) Define ‘Selling Organization’. Explain its importance.
  - c) What are the advantages and limitations of external selection?
  - d) Discuss various methods of training.
- Q.4** Attempt **ANY TWO** of the following: [16]
- a) Explain various sources of information.
  - b) Why a salesman should have transport knowledge?
  - c) Explain various physical traits required for a salesman.
  - d) Explain various social traits required for a salesman.
- Q.5** Write short notes on **ANY FOUR** of the following: [16]
- a) Qualities of sales manager
  - b) Objectives of selling organization
  - c) Policies of competitors
  - d) Self confidence and salesman
  - e) Necessity of motivation
  - f) Financial incentives

\* \* \* \*

## मराठी रुपांतर

## सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक गुणांचा निर्देश करतात.
- ३) दोन्ही विभाग एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहावेत.

## विभाग - १

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) 'विक्रय कला' व्याख्या देऊन विक्रय कलेचा उगम स्पष्ट करा.  
 ब) 'व्यक्तिगत विक्री' व्याख्या देऊन त्याचे फायदे स्पष्ट करा.  
 क) 'संपर्क पूर्व' म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व स्पष्ट करा.  
 ड) तुम्ही यांच्याशी कसे वागाल?  
 १) बडबड्या ग्राहक २) पूर्व निश्चयी ग्राहक
- प्र.२ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१६)
- अ) अपंग ग्राहक  
 ब) विक्रय वृद्धी संशोधन  
 क) विक्रय वृद्धी कार्यक्रम  
 ड) विक्रय प्रक्रियेची समाप्ती  
 इ) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा  
 फ) विक्रयकला एक पेशा

## विभाग - २

- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) रेखा विक्री संघटन प्रकार स्पष्ट करा.  
 ब) 'विक्री संघटन' व्याख्या द्या. विक्री संघटनेचे महत्त्व स्पष्ट करा.  
 क) बाह्य निवडीचे फायदे व मर्यादा कोणत्या आहेत?  
 ड) प्रशिक्षणाच्या विविध पद्धतींची चर्चा करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१६)
- अ) माहितीचे विविध स्रोत स्पष्ट करा.  
 ब) विक्री प्रतिनिधीला वाहतूक विषयक ज्ञान का आवश्यक आहे?  
 क) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध विशेष शारीरिक गुण स्पष्ट करा.  
 ड) विक्री प्रतिनिधीला आवश्यक असलेले विविध विशेष सामाजिक गुण स्पष्ट करा.
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही चार) (१६)
- अ) विक्री व्यवस्थापकाचे गुण  
 ब) विक्री संघटनेची उद्दिष्ट्ये  
 क) स्पर्धकांची धोरणे  
 ड) आत्मविश्वास आणि विक्री प्रतिनिधी  
 इ) अभिप्रेरणेची गरज  
 फ) वित्तीय प्रलोभने

\* \* \* \*

## हिंदी रूपांतर

## सूचनाएं:

- १) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- २) दाहिने दिए हुए अंक गुणोंका निर्देश करते हैं।
- ३) दोनों विभाग एकही उत्तरपत्रिका में लिखिए।

## विभाग - १

- प्र.१ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) 'बिक्रयकला' व्याख्या देकर इसका उगम स्पष्ट कीजिए।
  - ब) 'व्यक्तिगत बिक्री' व्याख्या देकर इसके लाभ स्पष्ट कीजिए।
  - क) 'संपर्क पूर्व' अवस्था का अर्थ क्या है? इसका महत्त्व स्पष्ट कीजिए।
  - ड) आप इनसे कैसा बर्ताव करेंगे?
    - १) बातोनी ग्राहक
    - २) पूर्व निश्चयी ग्राहक
- प्र.२ टीप्पणी लिखिए। (कोई भी चार) (१६)
- अ) अपाहिज ग्राहक
  - ब) बिक्रय वृद्धि संशोधन
  - क) बिक्रय वृद्धि कार्यक्रम
  - ड) बिक्रय प्रक्रिया समाप्ती
  - इ) व्यक्तिगत बिक्री मर्यादायें
  - फ) बिक्रयकला एक पेशा

## विभाग - २

- प्र.३ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) रेखा बिक्री संघटन प्रकार स्पष्ट कीजिए।
  - ब) 'बिक्री संघटन' व्याख्या देकर इसका महत्त्व स्पष्ट कीजिए।
  - क) बाह्य चयन के गुण और मर्यादायें कौनसी हैं?
  - ड) विभिन्न प्रशिक्षण पद्धतियों की चर्चा कीजिए।
- प्र.४ निम्नलिखित में से किन्हीं दो के उत्तर लिखिए। (१६)
- अ) जानकारी के विभिन्न स्रोत स्पष्ट कीजिए।
  - ब) बिक्री प्रतिनिधी को यातायात विषयक जानकारी क्यों आवश्यक है?
  - क) बिक्री प्रतिनिधी को आवश्यक विभिन्न विशेष शारीरिक गुण स्पष्ट कीजिए।
  - ड) बिक्री प्रतिनिधी को आवश्यक विभिन्न विशेष सामाजिक गुण स्पष्ट कीजिए।
- प्र.५ टीप्पणी लिखिए। (कोई भी चार) (१६)
- अ) बिक्री प्रतिनिधी के गुण
  - ब) बिक्री संघटन के उद्देश
  - क) स्पर्धकोंकी नीतियाँ
  - ड) आत्मविश्वास और बिक्री प्रतिनिधी
  - इ) अभिप्रेरणा की जरूरत
  - फ) वित्तीय प्रलोभन

\* \* \* \*