

M.Com. (Semester-IV) Examination
(B) ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT
(Marketing)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

Note :—(1) All questions are compulsory.
(2) All questions carry equal marks.

1. What is Advertising ? Explain its Economic and Social effects in detail. 16

OR

How can consumers behavioural approach be considered while advertising goods and services ? 16

2. Explain Print Media of advertising with its advantages and disadvantages. 16

OR

Explain the factors considered in advertising media selection at the time of advertising planning. 16

3. What is Sales and Sales Management ? Explain its fundamentals in detail. 16

OR

Explain in detail "Selling Process" and "Salesmanship". 16

4. State the principles of determining Sales organisation in detail. 16

OR

What is Sales Control process ? Analyse the costing and profitability of sales. 16

5. Explain the sources of sales force recruitment with its advantages and disadvantages. 16

OR

Explain the features of good compensation plan and promotional policies in detail. 16

M.Com. (Semester-IV) Examination
(B) ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT
(Marketing)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

(मराठी माध्यम)

नोट :— (1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे
(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत

1. जाहीरात म्हणजे काय ? जाहीरातीचे आर्थिक व सामाजिक परिणाम स्पष्ट करा. 16
किंवा
माल व सेवांची जाहीरात करताना टाडक बर्तयूक वृष्टीकोन कशा प्रकारे विचारान घेतला जातो ? 16
2. जाहीरातीच्या छापिलेला माध्यमाना त्याच्या गुण दोघासह स्पष्ट करा. 16
किंवा
जाहीरात नियोजनातर्गत प्रसार माध्यमाची निवड करताना विचारात घ्यावयाचे मुद्दे स्पष्ट करा. 16
3. विक्रय आणि विक्रय व्यवस्थापन म्हणजे काय ? त्याची मुलतत्वे सविस्तर स्पष्ट करा. 16
किंवा
“विक्रय प्रक्रिया” व “विक्रयकला” सविस्तर स्पष्ट करा 16
4. विक्रय संघटन निर्धारणाची मुलतत्वे सविस्तर स्पष्ट करा 16
किंवा
विक्रय नियंत्रण प्रक्रिया म्हणजे काय ? विक्रय परिव्यय व लाभदायकते चे विश्लेषण करा. 16
5. विक्रय बल भरतीचे ग्रीत त्याच्या गुणदोघासह स्पष्ट करा 16
किंवा
आदर्श क्षतिनूति योजना आणि संवर्धन धोरणांना सविस्तर स्पष्ट करा 16

M.Com. (Semester-IV) Examination
(B) ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT
(Marketing)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

(हिन्दी माध्यम)

नोट :— (1) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

(2) सभी प्रश्न के समान अंक हैं।

1. विज्ञापन याने क्या ? विज्ञापन के आर्थिक एवं सामाजिक परिणामों को स्पष्ट कीजिए। 16

अथवा

माल एवं सेवाओं का विज्ञापन करते समय उपभोक्ता बर्ताव उपागम किस प्रकार ज्ञात किया जाता है ?

16

2. विज्ञापन के छापित (print) माध्यमों को उनके गुण एवं दोष स्पष्ट कीजिए। 16

अथवा

विज्ञापन नियोजन में प्रसार माध्यम चयन करते समय ध्यान में लिए जानेवाले मुद्दों को स्पष्ट कीजिए।

16

3. विक्रय तथा विक्रय प्रबंधन याने क्या ? इनके मूलतत्वों को विस्तार से स्पष्ट कीजिए। 16

अथवा

“विक्रय प्रक्रिया” तथा “विक्रय कला” को विस्तार से स्पष्ट कीजिए।

16

4. विक्रय संघटन निर्धारण के मूलतत्वों को विस्तार से स्पष्ट कीजिए। 16

अथवा

विक्रय नियंत्रण प्रक्रिया याने क्या ? विक्रय लागत तथा लाभकारिता का विश्लेषण कीजिए।

16

5. विक्रय बल चयन के माध्यम उनके गुण एवं दोष के साथ स्पष्ट कीजिए। 16

अथवा

आदर्श क्षतिपूर्ति योजना एवं संवर्धन नीति को विस्तार से स्पष्ट कीजिए।

16

