

**247A - Marketing Management (Sales and Distribution Management)**

P. Pages : 3

Time : Three Hours



**GUG/S/19/906**

Max. Marks : 80

- 
- Notes : 1. All questions are compulsory.  
2. All questions carry equal marks.

1. a) Explain the nature of Personal selling. **8**  
b) Discuss the personal selling in marketing Mix. **8**

**OR**

- c) What is mean by sales management environment state its importance. **16**  
2. a) Explain types of sales organization. **8**  
b) State the functions of management of sales. **8**

**OR**

- c) Define the 'Sales Management Position'. Explain its nature & Advantages. **16**  
3. a) Explain the selection process of salesforce. **8**  
b) Explain the responsibilities of supervisor. **8**

**OR**

- c) What is compensating and controlling sales personnel? State its need. **16**  
4. a) Discuss the nature & scape of marketing Research. **8**  
b) State the objectives of marketing Research. **8**

**OR**

- c) What is meant by market research? Explain its function & importance. **16**  
5. Answer in brief:  
a) The dimension of sales management. **4**  
b) Objectives of sales organization. **4**  
c) Features of sales control and cost analysis. **4**  
d) Concept of sales promotions. **4**

\*\*\*\*\*

**247A - Marketing Management (Sales and Distribution Management)**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सूचना :- 1. सर्व प्रश्न आवश्यक आहे.  
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. अ) वैयक्तिक विक्रीचे स्वरूप स्पष्ट करा. 8  
ब) मिश्र विपणनात वैयक्तिक विक्री चर्चा करा. 8

किंवा

- क) विक्री व्यवस्थापन वातावरण म्हणजे काय? त्याचे महत्व सांगा. 16  
2. अ) विक्रय संघटनेचे प्रकार स्पष्ट करा. 8  
ब) विक्रय व्यवस्थापनाचे कार्य सांगा. 8

किंवा

- क) 'विक्री व्यवस्थापनाचे स्थान' व्याख्या द्या आणि त्याचे स्वरूप व फायदे स्पष्ट करा. 16  
3. अ) विक्री समुहाची निवड प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8  
ब) पर्यवेक्षकाच्या जबाबदाऱ्या स्पष्ट करा. 8

किंवा

- क) भरपाई आणि विक्री कर्मचारी नियंत्रण म्हणजे काय? त्याच्या गरजा सांगा. 16  
4. अ) विपणी संशोधनाचे स्वरूप व विस्ताराची चर्चा करा. 8  
ब) विपणन संशोधनाचे उद्देश सांगा. 8

किंवा

- क) विपणी संशोधन म्हणजे काय? त्याचे कार्य व महत्व स्पष्ट करा. 16  
5. थोडक्यात उत्तरे लिहा.  
अ) विक्री व्यवस्थापन आकारमान. 4  
ब) विक्रय संघटनेचे उद्देश 4  
क) विक्री नियंत्रण आणि खर्च विश्लेषणाचे वैशिष्ट्ये. 4  
ड) विक्री संवर्धनाची संकल्पना. 4

\*\*\*\*\*

**247A - Marketing Management (Sales and Distribution Management)**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सूचनाएँ :- 1. सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।  
2. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. अ) व्यक्तिगत विक्रय के स्वरूप स्पष्ट किजिये। 8  
ब) विपणन मिश्रण में व्यक्तिगत बिक्री पर चर्चा किजिये। 8

**अथवा**

- क) बिक्री के प्रबंधन के वातावरण का क्या आशय है? उसके महत्व बतलाईये। 16

2. अ) विक्रय संघटन के प्रकार स्पष्ट किजिये। 8  
ब) विक्रय व्यवस्थापन के कार्य विषय किजिये। 8

**अथवा**

- क) 'बिक्री के प्रबंधन स्थिती' को परिभाषित कीजिये। और उसके लाभ और स्वरूप स्पष्ट किजिये। 16

3. अ) विक्रय समूह की चयन प्रक्रिया स्पष्ट किजिये। 8  
ब) पर्यवेक्षक की जिम्मेदारियां स्पष्ट किजिये। 8

**अथवा**

- क) पूर्ती और बिक्री कर्मी नियंत्रण से क्या आशय है? उसकी जरूरत बतलाईये। 16

4. अ) बाजारपेठ संशोधन के स्वरूप एवं व्यापकता की चर्चा किजिये। 8  
ब) विपणन संशोधन के उद्देश्य विशद किजिये। 8

**अथवा**

- क) बाजारपेठ संशोधन से क्या आशय है। उसके कार्य एवं महत्व विशद किजिये। 16

5. संक्षेप में उत्तर लिखिये।  
अ) बिक्री के प्रबंधन के आयाम। 4  
ब) विक्रय संघटन के उद्देश्य। 4  
क) बिक्री के नियंत्रण एवं लागत विश्लेषण की विशेषताएँ। 4  
ड) विक्रय संवर्धन की संकल्पना। 4

\*\*\*\*\*

