

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—IV Examination
ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—IV
Paper—8.3
Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) All questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) What is the essence of Advertising Budget ? 8
(b) Describe the considerations needed while deciding advertising budget. 8

OR

- (c) State the various methods used in preparing advertising budget. 8
(d) Explain advertising budget making process. 8
2. (a) Mention the importance of exercise in media planning. 8
(b) Evaluate print media and audio visual media in terms of their effectiveness. 8

OR

- (c) State the important considerations in media planning process. 8
(d) Explain 'computerized media selection'. 8
3. (a) State the skills and qualities for a salesman to improve growth chances. 8
(b) Explain the role of selling in planned economy. 8

OR

- (c) Give your suggestions on a salesman's role in case of buying motives of a consumer. 8
(d) What are the objectives of sales organisation ? 8
4. (a) Discuss the selection and training aspects of sales force. 8
(b) Explain sales planning (forecasting) methods. 8

OR

- (c) How to develop skills for effective communication of a salesman ? 8
(d) Explain role and responsibility of a sales supervisor. 8
5. Answer in brief :—
- (a) What is the importance of advertising budget ? 4
(b) Media scene in India. 4
(c) Customer psychology and salesmanship. 4
(d) Principles of effective communication in salesmanship. 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—IV Examination
ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—IV
Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

- N.B. :—** (1) All questions are compulsory.
 (2) All questions carry equal marks.

(मराठी माध्यम)

1. (अ) जाहीरात अंदाजपत्रकाचा सारांश काय आहे ? 8
- (ब) जाहीरात अंदाजपत्रक तयार करताना विचारात घेतल्या जाणाऱ्या आवश्यक गोष्टी कोणत्या असतात ? 8

किंवा

- (क) जाहीरात अंदाजपत्रक तयार करण्याच्या विविध पद्धती सांगा. 8
- (ड) जाहीरात अंदाजपत्रक तयार करण्याची प्रक्रिया कशी असते ते व्यक्त करा. 8
2. (अ) माध्यम नियोजन प्रक्रीयेत माध्यम अभ्यासाचे महत्व सांगा. 8
- (ब) मुद्रण माध्यम व दृक-श्राव्य माध्यम यांच्या परिणामकतेचे मुल्यांकन करा. 8

किंवा

- (क) माध्यम निवड प्रक्रियेतील विचाराधीन असणाऱ्या महत्वाचा बाबी कोणत्या असतात ? 8
- (ड) 'संगणकीकृत माध्यम निवड'. स्पष्ट करा. 8
3. (अ) विक्रेत्याच्या विकासासाठी आवश्यक कौशल्य व पात्रता लिहा. 8
- (ब) नियोजित अर्थव्यवस्थेत विक्रयाची भूमिका स्पष्ट करा. 8

किंवा

- (क) ग्राहकाच्या खरेदी हेतुंशी संबंधित विक्रेत्याची भूमिका कशी असावी याविषयी आपले मत लिहा. 8
- (ड) विक्री संस्थेची उद्दीष्टे काय असतात ? 8
4. (अ) विक्रीकर्त्याच्या निवड व प्रशिक्षण पैलूंची चर्चा करा. 8
- (ब) विक्री नियोजन (अंदाज) पद्धती समजावून सांगा. 8

किंवा

- (क) विक्रीकर्त्याच्या प्रभावी संदेशवहन कौशल्य कसे विकसित करावे ? 8
- (ड) विक्री पर्यवेक्षकांची भूमिका व जबाबदारी स्पष्ट करा. 8
5. संक्षिप्त उत्तरे लिहा :—
- (अ) जाहीरात अंदाजपत्रकाचे महत्व काय आहे ? 4
- (ब) भारतातील जाहीरात माध्यमांचे दृश्य. 4
- (क) ग्राहकाची मानसिकता आणि विक्रीक्षमता. 4
- (ड) विक्रीक्षमतेतील प्रभावी संदेशवहनाचे सिद्धांत. 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—IV Examination
ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—IV
Paper—8.3
Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

- N.B. :—** (1) All questions are compulsory.
 (2) All questions carry equal marks.

(हिन्दी माध्यम)

1. (अ) विज्ञापन अर्थसंकल्प का सार क्या है ? 8
- (ब) विज्ञापन अर्थसंकल्प तैयार करते समय आवश्यक विचारों को स्पष्ट करें। 8

अथवा

- (क) विज्ञापन अर्थसंकल्प तैयार करने में उपयोग किए जाने वाले विभिन्न तरीकों के बारे में बताएं। 8
- (ड) विज्ञापन अर्थसंकल्प बनाने की प्रक्रिया लिखिये। 8
2. (अ) माध्यम नियोजन में 'माध्यम विषयी अध्ययन' का महत्व बताइये। 8
- (ब) परिणामकता के आधार पर मुद्रण माध्यम तथा दृक्-श्राव्य माध्यम का परीक्षण करें। 8

अथवा

- (क) माध्यम नियोजन प्रक्रिया में महत्वपूर्ण विचारों को सविस्तार लिखिये। 8
- (ड) 'संगणकीकृत माध्यम चयन'. स्पष्ट कीजिये। 8
3. (अ) बिक्रीकर्ता के विकास के अवसरों में सुधार करने के लिए आवश्यक कौशल और गुणों को बताएं। 8
- (ब) नियोजित अर्थव्यवस्था में बिक्री की भूमिका समझाइये। 8

अथवा

- (क) ग्राहक/खरीददार के 'खरेदी इरादों' में बिक्रीकर्ता की भूमिका कैसी होनी चाहिए इसपर अपने सुझाव दीजिये। 8
- (ड) बिक्री संघटन के उद्देश्य क्या हैं ? 8
4. (अ) बिक्री बल के चयन और प्रशिक्षण पहलुओं पर चर्चा करें। 8
- (ब) बिक्री योजना (पूर्वानुमान) की पद्धति स्पष्ट कीजिये। 8

अथवा

- (क) बिक्रीकर्ता के प्रभावी सम्प्रेषण के लिए उपयुक्त कौशल किस प्रकार से विकसित करें ? 8
- (ड) बिक्री पर्यवेक्षक की भूमिका एवं जिम्मेदारियाँ स्पष्ट करें। 8
5. संक्षेप में उत्तर लिखें :—
- (अ) विज्ञापन अर्थसंकल्प का महत्व क्या है ? 4
- (ब) भारत के विज्ञापन माध्यम दृश्य। 4
- (क) ग्राहक मानसशास्त्र एवं बिक्रीकौशल। 4
- (ड) बिक्रीकर्ता के प्रभावी संदेशवहन के सिद्धांत लिखें। 4