



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: ADVERTISING AND SALES PROMOTION MANAGEMENT

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 “Advertising can sell anything “Explain.
विज्ञापन कुछ भी बेच सकता है? व्याख्या करें।
- Q.2 What is market positioning in marketing.
विपणन में मार्केट पोजिशनिंग क्या है?
- Q.3 What do you mean by Logo.
मुद्रित प्रतीक से आप क्या समझते हैं?
- Q.4 Write note on Advertising Campaign.
विज्ञापन अभियान पर नोट लिखें।
- Q.5 What is consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार क्या है?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain the Advertising role in the marketing process.
विपणन प्रविधि में विज्ञापन की भूमिका का वर्णन करें।
- Q.7 Explain the theory of Cognitive Dissonance?
संज्ञानात्मक मतभेद सिद्धांत की व्याख्या करें।
- Q.8 Explain the role of Budgeting in Advertising?
विज्ञापन में बजटिंग की भूमिका का वर्णन करें।
- Q.9 Write note on Electronic media buying.
“इलेक्ट्रानिक मीडिया खरीद” पर नोट लिखें।
- Q.10 Write an essay on sales promotion
बिक्री संवर्धन पर एक लेख लिखें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: ADVERTISING AND SALES PROMOTION MANAGEMENT

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Explain about Ethical aspects of Advertising?
विज्ञापन के नैतिक पहलुओं की व्याख्या करें।
- Q.2 What is Primary demand stimulation?
प्राथमिक माँग उत्तेजना क्या है।
- Q.3 What do you mean by Media Planning?
मीडिया प्लानिंग (योजना) क्या है?
- Q.4 What is Aptitude test?
अभिरुचि परीक्षा क्या है।
- Q.5 Write note on Advertising VS Consumer Behavior.
विज्ञापन बनाम उपभोक्ता व्यवहार पर नोट लिखें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Write note on "Two step flow of communication".
संचार के दो चरण प्रवाह पर नोट लिखें।
- Q.7 Explain clues of advertising strategies?
विज्ञापन रणनीति के गूढ़ तथ्यों का वर्णन करें।
- Q.8 Discuss about an ad copy.
विज्ञापन प्रतिलिपी को समझाइये।
- Q.9 Explain promotion advertising media vehicles.
उत्थानित विज्ञापन माध्यमों का वर्णन करें।
- Q.10 Explain about Retail and cooperative Advertising.
खुदरा एवं सहकारी विज्ञापन का वर्णन करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: CONSUMER BEHAVIOUR

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What are the factors that influence Consumer Behavior?
उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक क्या है?
- Q.2 What is the role of social influence on consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार पर सामाजिक प्रभाव की क्या भूमिका हैं?
- Q.3 How does Consumer perception impact consumer behavior?
उपभोक्ता धारणा, उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करती हैं?
- Q.4 What is the role of culture in consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार में संस्कृति की क्या भूमिका हैं?
- Q.5 What is consumer loyalty and how it is developed.
उपभोक्ता निष्ठा क्या है और इसे कैसे विकसित किया जाता है।

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain the relationship between consumer behavior and marketing strategy?
उपभोक्ता व्यवहार और विपणन रणनीति के बीच संबंध की व्याख्या करें?
- Q.7 Why it is so important for business to understand consumer behavior.
व्यवसायों के लिए उपभोक्ता व्यवहार को समझना इतना महत्वपूर्ण क्यों हैं?
- Q.8 Explain the information search process and consumer motivation.
सूचना खोज प्रक्रिया और उपभोक्ता अभिप्रेरण की व्याख्या करें।
- Q.9 Explain the influence of personality and self-concept on buying behavior.
खरीद व्यवहार पर व्यक्तित्व और आत्म अवधारणा के प्रभाव की व्याख्या करें।
- Q.10 Explain various models of consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न मॉडलों की व्याख्या करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: CONSUMER BEHAVIOUR

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार क्या हैं?
- Q.2 What is consumer learning, how does it affect consumer behavior decision making consumer?
उपभोक्ता शिक्षण क्या होता है। यह उपभोक्ता व्यवहार पर कैसे प्रभाव डालता हैं?
- Q.3 How does personal values impact consumer behavior?
व्यक्तिगत मूल्य उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करते हैं?
- Q.4 What is the difference between a need and, wants in consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार में आवश्यकता और इच्छा के बीच क्या अंतर हैं?
- Q.5 What is role of perception in advertising and marketing?
विज्ञापन और विपणन में धारणा की क्या भूमिका हैं?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain the concept of consumer involvement and decision making?
उपभोक्ता की भागीदारी और निर्णय लेने की अवधारणा की व्याख्या करें?
- Q.7 Explain the psychological factors that influence consumer decision making.
उपभोक्ता के निर्णय लेने को प्रभावित करने वाले मनोविज्ञानिक कारण क्या हैं।
- Q.8 Explain the different stages of the consumer decision making process?
उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया के विभिन्न चरणों की व्याख्या करें।
- Q.9 How do reference groups influence consumer behavior? Explain
संदर्भ समूह, उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करते हैं? व्याख्या करें।
- Q.10 Explain industrial buying behavior.
औद्योगिक खरीद व्यवहार की व्याख्या करें?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: INTERNATIONAL MARKETING

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Explain the distinction between International Marketing and International trades?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन एवं अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के अंतर की व्याख्या करें?
- Q.2 What are the Non-tariff barriers in International marketing?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन में गैर टेरिफ बाधाएँ क्या हैं?
- Q.3 What are the benefits of commodity board?
कमोडिटी बोर्ड के लाभ क्या हैं?
- Q.4 What is an export clearance?
निर्यात निकासी क्या है?
- Q.5 What is pricing and distribution strategy?
मूल्या निर्धारण और वितरण रणनीति क्या है?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain about IMF?
आइ.एम.एफ. के बारे में वर्णन करें।
- Q.7 What are the five major trade agreements?
पाँच प्रमुख व्यापार समझौते कौन से हैं?
- Q.8 Explain about institutional infrastructure fir export promotion.
निर्यात संवर्दन हेतु संस्थागत ढाँचा के बारे में वर्णन करें।
- Q.9 Write note on "Registration of Exporters".
निर्यात के पंजीयन पर नोट लिखें।
- Q.10 Write an essay on Price strategy and distribution of product in International marketing.
अंतर्राष्ट्रीय विपणन के वस्तु के मूल्य एवं वितरण रणनीति पर लेख लिखें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: INTERNATIONAL MARKETING

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Define International Marketing?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन की परिभाषा दें।
- Q.2 What is Bilateral Trade Agreements?
द्विपक्षीय व्यापार समझौता क्या है?
- Q.3 What do you mean by import and export policy?
आयात एवं निर्यात नीति से आप क्या समझते हैं?
- Q.4 Explain the export registration procedure.
निर्यात पंजीयन प्रक्रिया का वर्णन करें।
- Q.5 What is the importance of marketing in international marketing?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन में विपणन मिश्रण का मुख्य महत्व क्या है?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Write note on World Bank.
विश्व बैंक पर नोट लिखें।
- Q.7 What are the fiscal & non fiscal barriers in International marketing?
अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में राजकोषीय और गैर राजकोषीय बाधाएँ क्या हैं?
- Q.8 Write note on Export promotion councils.
निर्यात संवर्धन परिषद पर नोट लिखें।
- Q.9 What are the major sources of export financing?
निर्यात वित्तपोषण के प्रमुख स्रोतों का वर्णन करें।
- Q.10 Explain the stages of the product life cycle in international marketing.
अंतर्राष्ट्रीय विपणन में उत्पाद जीवन चक्र के चरणों की व्याख्या करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: SERVICE MARKETING

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is the definition of service marketing?
सेवा विपणन की परिभाषा क्या है?
- Q.2 How does a service differ from physical goods in terms of marketing?
विपणन के संदर्भ में सेवाएँ भौतिक वस्तुओं से किस प्रकार भिन्न हैं?
- Q.3 Is marketing of services more challenges?
वस्तु सेवाओं का विपणन अधिक चुनौतीपूर्ण है?
- Q.4 What is role of customer in service marketing?
सेवा विपणन में ग्राहक सेवा की क्या भूमिका है?
- Q.5 How does service marketing mix differ from the traditional marketing mix?
मिश्रण से किस प्रकार भिन्न है?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain goods marketing and service marketing in detail.
उत्पाद तथा सेवा विपणन की अवधारणा को विस्तारपूर्वक समझाइए।
- Q.7 Explain marketing framework for service business?
सेवा व्यवसाय हेतु विपणन ढांचे की व्याख्या करें।
- Q.8 Explain quality issues in service marketing.
सेवा विपणन में गुणवत्ता के मुद्दों की व्याख्या करें।
- Q.9 What are some emerging trends in service marketing and how are they likely to impact the service industry in the coming year?
सेवा विपणन में कुछ उभरती प्रवृत्तियाँ क्या हैं, और आने वाले वर्षों में सेवा उद्योग पर उनके क्या प्रभाव पड़ने की संभवना है।
- Q.10 Explain Indian scenario of service marketing.
सेवा विपणन का भारतीय परिवेश में वर्तमान परिदृश्य की व्याख्या करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: SERVICE MARKETING

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is the importance of service quality in service marketing?
सेवा विपणन में सेवा गुणवत्ता का क्या महत्व है?
- Q.2 How can service providers differentiate their services from those of their competitors?
सेवा प्रदाता अपनी सेवाओं को अपने प्रतिस्पर्धियों की सेवाओं से कैसे अलग कर सकते हैं।
- Q.3 What is the role of branding in Service Marketing?
सेवा विपणन में ब्रांडिंग की क्या भूमिका है?
- Q.4 How can service providers use customer feedback to improve their marketing efforts?
सेवा प्रदाता अपने विपणन प्रयाशों को बेहतर बनाने के लिए ग्राहकों की प्रतिक्रिया का उपयोग कैसे कर सकते हैं?
- Q.5 What are some strategies for promoting and advertising services effectively?
सेवाओं को प्रभावी ढंग से बढ़ावा देने और विज्ञापन देने के लिए कुछ रणनीतियाँ क्या हैं?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 What are the key challenges that marketers faces in marketing services? How can they overcome these challenges?
विपणन सेवाओं में विपणन कन प्रमुख चुनौतियों का सामना करते हैं? वे इन चुनौतियों से कैसे पर पा सकते हैं?
- Q.7 Explain service vision and service strategy?
सेवा दृष्टि और सेवा रणनीति की व्याख्या करें।
- Q.8 Explain (a) advertising (b) Relationship marketing
व्याख्या करें।
(अ) विज्ञापन (ब) संबंध विपणन
- Q.9 What are the key elements of a successful service marketing campaign?
एक सफल सेवा विपणन अभियान के प्रमुख तत्व क्या हैं?
- Q.10 Explain the role of branding and packaging of services.
सेवाओं में ब्रांडिंग तथा पैकेजिंग की भूमिका की व्याख्या कीजिए।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Explain the nature of Sales Managements?
विक्रय प्रबंध के प्रकृति का वर्णन करें।
- Q.2 What is Sales Training Program?
विक्रय प्रशिक्षण कार्यक्रम क्या हैं?
- Q.3 What is sales cost?
विक्रय लागत क्या हैं?
- Q.4 What is Marketing Channels?
विपणन वाहिकाएँ क्या हैं?
- Q.5 What is International Marketing?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन क्या हैं?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न है। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Write note on Recruitment of Sales personnel?
विक्रय कर्मचारी के भर्ती पर नोट लिखें।
- Q.7 Explain about motivation of sales personnel.
विक्रय कर्मचारियों के अभिप्रेरणा के बारे में वर्णन करें।
- Q.8 Write note on sales cost and cost analysis.
विक्रय लागत एवं लागत विश्लेषण पर नोट लिखें।
- Q.9 Discuss about wholesaling and Retailing.
थोक एवं खुदरा बिक्री को समझाइये।
- Q.10 Explain about assessing performance of marketing channels.
विपणन चैनल के प्रदर्शन का आकलन के बारे में वर्णन करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेशभोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION 2022-23)

SUBJECT: SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

ASSIGNMENT QUESTION PAPER- SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तरपुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्नपत्र हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय का प्रश्नपत्र हल करें जो उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is Personal Selling objectives?
व्यक्तिगत विक्रय (बेचना) के उद्देश्य क्या हैं?
- Q.2 What are the various steps involved in sales training.
बिक्री प्रशिक्षण में शामिल विभिन्न चरण क्या हैं?
- Q.3 Discuss about sales meeting.
विक्रय बैठक समन के बारे में समझाइये।
- Q.4 Discuss about the structure of marketing channels.
विपणन चैनलों के ढाँचों का वर्णन करें।
- Q.5 Explain about essential elements of an International Marketing channel
अंतर्राष्ट्रीय विपणन चैनल के आवश्यक तत्व का वर्णन करें।

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Discuss the nature and scope of sales management.
विक्रय प्रबंध एवं क्षेत्र को समझाइये।
- Q.7 What points should be kept in mind while designing compensation system in the organization.
संगठन में क्षतिपूर्ती प्रणाली को डिजाइन करते समय कितनी बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए।
- Q.8 Explain about developing sales evaluation program.
बिक्री मूल्यांकन कार्यक्रम विकसित करना समझाइये।
- Q.9 Explain about logistics and distribution.
लॉजिस्टिक एवं वितरण का वर्णन करें।
- Q.10 What are the essential elements of an International marketing channels?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन चैनल के आवश्यक तत्व क्या हैं?