



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Explain the Meaning of Advertisement.
विज्ञापन का अर्थ समझाइये ?
- Q.2 What is market positioning in marketing.
विपणन में मार्केट पोजिशनिंग क्या है?
- Q.3 "Advertising can sell anything "Explain.
विज्ञापन कुछ भी बेच सकता है? व्याख्या करें।
- Q.4 What Do You Understand By Word Of Mouth.
मुँह के वचन से आप क्या समझते हैं ?
- Q.5 What is consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार क्या है?

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

- Q.6 Explain the Communication Process. Why Does It Play Such a Crucial Role in Business?
संचार प्रक्रिया की व्याख्या करें, यह व्यवसाय में इतनी महत्वपूर्ण भूमिका क्यों निभाता है ?
- Q.7 Discuss the difference between primary demand stimulation and selective demand stimulation.
प्राथमिक मांग उत्तेजना और चयनात्मक मांग उत्तेजना के बीच अंतर पर चर्चा करें।
- Q.8 Identify your own product and built its advertising programme.
अपने स्वयं के उत्पाद की पहचान करें और अपना विज्ञापन कार्यक्रम बनाएं।
- Q.9 Discuss the Different Types of Electronic Advertising (With Example)
उदाहरण के साथ विभिन्न प्रकार के इलेक्ट्रॉनिक विज्ञापन पर चर्चा करें।
- Q.10 Explain the strategic use of sales promotion in terms of brand building, new product launch and effectiveness.
ब्रांड निर्माण, नये उत्पाद लान्च और प्रभावशीलता के संदर्भ में बिक्री संवर्धन के रणनीतिक अयोग की व्याख्या करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is Communication process in marketing?
मार्केटिंग में संचार प्रक्रिया क्या है?
- Q.2 What does the theory of cognitive dissonance mean?
संज्ञानात्मक असंगति के सिद्धांत का क्या अर्थ है?
- Q.3 What do you mean by Media Planning?
मीडिया प्लानिंग (योजना) क्या है?
- Q.4 Explain the Advertising role in the marketing process.
विपणन प्रविधि में विज्ञापन की भूमिका का वर्णन करें।
- Q.5 What is Advertising VS Consumer Behavior?
विज्ञापन बनाम उपभोक्ता व्यवहार क्या है ?

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

- Q.6 What are the ethical aspects and social aspects of advertising?
विज्ञापन के नैतिक पहलू और सामाजिक पहलू क्या है?
- Q.7 Explain about Retail and cooperative Advertising.
खुदरा एवं सहकारी विज्ञापन का वर्णन करें।
- Q.8 What are the steps involved in building and Advertising Programme.
एक विज्ञापन कार्यक्रम के निर्माण में शामिल कदम क्या है ?
- Q.9 Explain the Rationale of testing opinion & Aptitude tests.
परीक्षण राय और योग्यता परीक्षण के औचित्य की व्याख्या करें?
- Q.10 Explain strategic Advertising & Public Service Advertising.
रणनीति विज्ञापन और सार्वजनिक सेवा विज्ञापन की व्याख्या करें ?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 What is Consumer Attitude?
उपभोक्ता मनावृत्ति क्या है ?
- Q.4 Write a short note on diffusion of innovation.
नवाचार के प्रसार पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।
- 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 What is Decision Process? Discuss the influence of individual and internal Determinants on the decision process.
निर्णय प्रक्रिया क्या है। निर्णय प्रक्रिया पर व्यक्तिगत एवं बाह्य निर्धारकों के प्रभाव का विवेचन कीजिए।
- Q.7 With an example explain the possible outcome of post purchase Behaviour.
एक उदाहरण के साथ खरीद के बाद के व्यवहार के संभावित परिणाम की व्याख्या करें?
- Q.8 Discuss the influence of personality and self concept on buying Behaviour.
खरीदी व्यवहार पर व्यक्तित्व और आत्मअवधारणा के प्रभाव पर चर्चा करें ?
- Q.9 Elucidate the reference group influence in consumer Behaviour.
उपभोक्ता व्यवहार में संदर्भ समूह के प्रभाव को स्पष्ट करें ?
- Q.10 Explain the relationship between consumer behavior and marketing strategy?
उपभोक्ता व्यवहार और विपणन रणनीति के बीच संबंध की व्याख्या करें?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 है। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is consumer Behavior?
उपभोक्ता व्यवहार क्या है ?
- Q.2 How does personal values impact consumer behavior?
व्यक्तिगत मूल्य उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करते हैं?
- Q.3 What is role of perception in advertising and marketing?
विज्ञापन और विपणन में धारणा की क्या भूमिका हैं?
- Q.4 What is the role of opinion Leader?
राजनेता की भूमिका क्या है ?
- Q.5 What is industrial buying behavior?
औद्योगिक खरीद व्यवहार क्या है ?

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

- Q.6 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 है?
- Q.7 What is the difference between a need and, wants in consumer behavior?
उपभोक्ता व्यवहार में आवश्यकता और इच्छा के बीच क्या अंतर हैं?
- Q.8 What is a self-concept & discuss the join types of self-concept?
आत्म अवधारणा क्या है और चार प्रकार की आत्म अवधारणा पर चर्चा करें ?
- Q.9 What are the stages of diffusion?
प्रसार के चरण क्या है ?
- Q.10 Describe models of consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार के मॉडल का वर्णन कीजिए।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is the concept of International Marketing?
अंतराष्ट्रीय विपणन की अवधारणा क्या है ?
- Q.2 What is pricing and distribution strategy?
मूल्या निर्धारण और वितरण रणनीति क्या है?
- Q.3 What is the policy of India Regarding Import and Export?
आयात और निर्यात के संबंध में भारत की नीति क्या है ?
- Q.4 What are the document needed to comply with Export procedures.
निर्यात प्रक्रियाओं का अनुपालन करने के लिये आवश्यक दस्तावेज क्या हैं ?
- Q.5 What are the issues involved in international product policy decisions.
अंतराष्ट्रीय उत्पाद नीति निर्णयों में कौन से मुद्दे शामिल हैं ?

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

- Q.6 What is the deference between UNCTAD and WTO?
अंकराड और विश्व व्यापार संगठन में क्या अंतर है ?
- Q.7 What are the five major trade agreements?
पाँच प्रमुख व्यापार समझौते कौनसे हैं ?
- Q.8 Explain the distinction between International Marketing and International trades?
अंतराष्ट्रीय विपणन एवं अंतराष्ट्रीय व्यापार के अंतर की व्याख्या करें?
- Q.9 What Documents of required when using letter of credit as payment method.
भुगतान विधि के रूप में साख पत्र का उपयोग करते समय किन दस्तावेजों की आवश्यकता होती है?
- Q.10 How can international marketing extend the life cycle of a product.
अंतराष्ट्रीय विपणन किसी उत्पाद के जीवन चक्र को कैसे बढ़ा सकता है ?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 What is the concept of International Marketing?
अंतराष्ट्रीय विपणन की अवधारणा क्या है ?
- Q.2 What are types of bilateral Agreements?
द्विपक्षीय समझौतों का प्रकार क्या है ?
- Q.3 What is a public sector trading agency?
सार्वजनिक क्षेत्र की व्यापारिक एजेंसिया क्या है ?
- Q.4 Describe export quotations.
निर्यात कोटेशन का वर्णन करें ?
- Q.5 Explain the export registration procedure.
निर्यात पंजीयन प्रक्रिया का वर्णन करें।

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

- Q.6 What is the IMF & World Bank's relationship to world trade organization WTO.
विश्व व्यापार संगठन डब्ल्यूटीओ के साथ आईएमएफ और विश्व बैंक का संबंध क्या है ?
- Q.7 What are the fiscal & non fiscal barriers in International business? Explain.
अंतराष्ट्रीय व्यापार में राजकोषीय और गैर राजकोषीय बाधाएं क्या हैं ? समझाइये।
- Q.8 What is Import & Export policy Explain its features in India.
आयात और निर्यात नीति क्या है ? भारत में इसकी विशेषताओं की व्याख्या करें।
- Q.9 What is the difference between shipping & transportation and its importance?
शिपिंग और ट्रांसपोर्टेशन में क्या अंतर है और इसका क्या महत्व है।
- Q.10 Explain the pricing strategy & distribution strategy.
मूल्य निर्धारण रणनीति और वितरण रणनीति की व्याख्या करें ?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 are the unique characteristics of service?
सेवाओं की अनूठी विशेषताएं क्या है ?
- Q.2 How you classify service on the basis of tangible action.
मूर्त कार्यवाही के आधार पर आप सेवाओं को कैसे वर्गीकृत करते हैं ?
- Q.3 What is meant by service strategy?
सेवा रणनीति से क्या तात्पर्य 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 Differentiate between goods marketing and service marketing.
माल विपणन और सेवा विपणन के बीच अंतर करें ?
- Q.7 Explain the stages of service product Development.
सेवा उत्पाद विकास के चरणों की व्याख्या करें ?
- Q.8 Explain the factors influencing consumer behavior in service marketing.
सेवा विपणन में उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों 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 प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY,2026)

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 है। 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 Discuss the service product development and service encounter.
सेवा उत्पाद विकास और सेवा मुठभेड़ पर चर्चा करें ?
- Q.3 What is Service Management Trinity?
सेवा प्रबंधन ट्रिनिटी क्या है ?
- Q.4 Explain Advertising and Principles Branding.
विज्ञापन और ब्रांडिंग के सिद्धांतों की व्याख्या करें ?
- Q.5 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?

नोट: प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न है। 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 What are the key elements of a successful service marketing campaign?
एक सफल सेवा विपणन अभियान के प्रमुख तत्व क्या हैं?
- Q.8 Explain the Feature of Service Consumer Behavior.
सेवा उपभोक्ता व्यवहार की विशेषताओं की व्याख्या करें।
- Q.9 What is Management? Explain Its
a) Recovery Management
b) Relationship Management
प्रबंधन क्या है
a) वसूली प्रबंधन
b) संबंध प्रबंधन की व्याख्या कीजिए।
- Q.10 What is Marketing of Financial Services & discuss it Characteristics.
वित्तीय सेवाओं का विपणन क्या है और इसकी विशेषताओं पर चर्चा करें?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY, 2026)

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 हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What are the three Major Objectives of Sales Managements?
बिक्री प्रबंधन के 03 प्रमुख उद्देश्य क्या हैं ?
- Q.2 What are the Various Steps Involved in Sales Training.
बिक्री प्रशिक्षण में शामिल विभिन्न चरण क्या हैं ?
- Q.3 How do you evaluate a Sales Training Programme?
आप बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम का मूल्यांकन कैसे करते हैं ?
- Q.4 What are the Major Function of Marketing Channels.
विपणन चैनलों के प्रमुख कार्य क्या हैं ?
- Q.5 How do you assess the Preferences of Marketing Channels?
आप मार्केटिंग चैनलों की वरीयता का आकलन कैसे करते हैं ?

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

- Q.6 What is the process of Recruiting and Selecting Sales personnel?
बिक्री कर्मियों की भर्ती और चयन की प्रक्रिया क्या है ?
- Q.7 What Points should be kept in mind while designing a Compensation system in the Organization.
संगठन में क्षतिपूर्ति प्रणाली को डिजाइन करते समय किन बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए?
- Q.8 What Criteria Should a Sales Manager Use While Designing the Sales territories?
बिक्री क्षेत्रों को डिजाइन करते समय एक बिक्री प्रबंधक को किन मापदण्डों का उपयोग करना चाहिये।
- Q.9 What are the Three Distribution Channel Attributes Used in Channel Planning.
चैनल नियोजन में उपयोग की जाने वाली तीन वितरण चैनल विशेषताएं क्या हैं ?
- Q.10 What are the Essential Elements of an International Marketing Channel?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन चैनल के आवश्यक तत्व क्या हैं ?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL

मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल

Accredited with "A" Grade by NAAC

MBA (MARKETING) THIRD YEAR (SESSION JUNE-JULY, 2026)

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 Explain the nature of Sales Managements?
विक्रय प्रबंध के प्रकृति का वर्णन करें।
- Q.2 What is Sales Training Programme.
बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम क्या है ?
- Q.3 Difference between sales cost and cost analysis.
बिक्री लागत और लागत विश्लेषण के बीच अंतर बताइये?
- Q.4 What is logistic of Distribution in a Business?
एक व्यवसाय में वितरण का रसद क्या है ?
- Q.5 What is International Marketing Channel?
अंतर्राष्ट्रीय विपणन चैनल क्या है ?

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

- Q.6 Explain Recruitment process of sales personal.
बिक्री कर्मियों की भर्ती प्रक्रिया की व्याख्या करें।
- Q.7 Explain Compensation Plans.
मुआवजा योजनाओं की व्याख्या करें?
- Q.8 Explain Managing & Developing sales Evaluation Programme.
प्रबंधन की व्याख्या करें ? बिक्री मूल्यांकन कार्यक्रम विकसित करना समझाइये।
- Q.9 Explain about assessing performance of marketing channels.
विपणन चैनल के प्रदर्शन का आकलन के बारे में वर्णन करें।
- Q.10 Explain Process & Importance of International Marketing Channel.
आपूर्तिकर्ताओं के अंतर्राष्ट्रीय विपणन चैनल की प्रक्रिया और महत्व की व्याख्या करें।