



Total No. of Questions: 4

Total No. of Pages:

First Year (B.com)

COURSE CODE: COM-12201(b) COURSE NAME: Marketing & Salesmanship
(Semester II)

Program: B. Com

Program Specific: Business Practices

Course Type: Minor

Paper:

Credits: 2

Time: 2 Hours

Max. Marks: 30

Instructions to the candidate:

- 1) All questions are compulsory.
- 2) Figures to the right indicate full marks.
- 3) Draw a well labelled diagram wherever necessary.

SECTION: A

Q1) Fill in the Blanks (Attempt any five)

[5 X 1= 5]

1. -----is the only P in marketing mix which generates revenue. ----- विपणन मिश्रणाचा एकमेव P आहे जो महसूल निर्माण करतो
2. The middlemen which takes only possession of goods and get commission are called----- जे मध्यस्थ फक्त वस्तू ताब्यात घेतात आणि कमिशन मिळवतात त्यांना म्हणतात
3. ----- is the process of communication to aware, attract, influence customers ग्राहकांना जागरूक करणे, आकर्षित करणे, प्रभावित करणे ही----- संप्रेषणाची प्रक्रिया आहे
4. --- is the ability to persuade customers to buy a commodity. ग्राहकांना एखादी वस्तू खरेदी करण्यासाठी प्रवृत्त करण्याची क्षमता आहे.
5. -----is the first stage in the process of selling -----विक्री प्रक्रियेतील पहिला टप्पा आहे
6. Advertising is the -----form of of non-personal communication जाहिरात हे वैयक्तिक नसलेल्या संज्ञापनाचे----- स्वरूप आहे

SECTION: B

Q2) State true/False (Attempt any 5)

[5 X 1 =5]

1. Discount, premium policy are the elements of Place mix सवलत, प्रीमियम पॉलिसी हे स्थळ मिश्रणाचे घटक आहेत
2. 'Approaching' is preparing salesman for meeting customer. अॅप्रोचिंग' ग्राहकाला भेटण्यासाठी सेल्समनला तयार करणेआहे
3. Honesty, loyalty, industriousness is mental qualities of salesman प्रामाणिकपणा, निष्ठा, परिश्रम हे सेल्समनचे मानसिक गुण आहेत
4. Competitor is the external factor influencing pricing decision स्पर्धक हा किंमत निर्णयावर परिणाम करणारा बाह्य घटक आहे
5. Publicity and Advertising are similar in nature प्रसिद्धी आणि जाहिरातींचे स्वरूप समान आहे
6. Brokers, commission agents are merchant middlemen. दलाल, कमिशन एजंट हे व्यापारी मध्यस्थ आहेत

SECTION: C

Q3) Answer the following (Attempt any 1)

[1 X 10 = 10]

1. Explain the methods of pricing. किंमत ठरवण्याच्या पद्धती स्पष्ट करा
2. Explain the AIDA process of selling. AIDA विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा

SECTION: D

Q4) Write short notes on following (Attempt any 2/4)

[2 X 5 = 10]

1. Elements of promotion mix वृद्धी मिश्रणाचे घटक
2. Utility of salesman विक्रयत्याची उपयुक्तता
3. Sales promotion techniques विक्री प्रोत्साहन तंत्र
4. Types of channel of distribution वितरण साखळीचे प्रकार
