

शासकीय मानकूँवरबाई कला एवं वाणिज्य स्वशासी महिला महाविद्यालय, जबलपुर (म.प्र.)

M.Com. IV Semester Open Book Examination, 2020

MH/04/20

Paper - I

विज्ञापन एवं विक्रय प्रबंध

Advertising & Sales Management

Maximum Marks : 40

नोट — सभी प्रश्न हल करें। अंकों का विभाजन प्रश्नों के साथ दिया गया है। प्रत्येक प्रश्न के उत्तर की शब्द सीमा 250–300 शब्द है।

Attempt all questions. Distribution of marks is given against each Question.

Word limit for each Answer is 250-300 words.

- प्रश्न 1. आधुनिक बाजार व्यवस्था में विज्ञापन के महत्व की व्याख्या कीजिए। (08)
Describe the importance of advertising in modern marketing.
- प्रश्न 2. एक आदर्श विज्ञापन प्रति में क्या गुण होने चाहिए। (08)
What qualities should an ideal advertisement copy possess.
- प्रश्न 3. एक विज्ञापन बजट बनाने की कार्यविधि समझाइए। (08)
Give the procedure for preparing an advertising budget.
- प्रश्न 4. वैयक्तिक विक्रय किसे कहते हैं? इसके लाभ बताइए। (08)
What is personal selling? Discuss its merits.
- प्रश्न 5. विक्रय प्रबंध के कार्यों का वर्णन कीजिए। (08)
Describe the functions of Sales Management.

MH/14/20

Paper - II

उपभोक्ता व्यवहार

Consumer Behaviour

Maximum Marks : 40

- प्रश्न 1. उपभोक्ता मनोविज्ञान की परिभाषा क्या है? इसकी विशेषताएँ बतलाइए। (08)
Give definition of consumer psychology. Explain its features.
- प्रश्न 2. संगठनात्मक व्यवहार से क्या आशय है? इसके महत्व की विवेचना कीजिए। (08)
What is meant by Organisational Behaviour? Discuss its importance.
- प्रश्न 3. अभिप्रेरण से आप क्या समझते हैं? अभिप्रेरण पर प्रभाव डालने वाले तत्वों को समझाइए। (08)
What do you mean by motivation? Discuss the factors that influence motivation.
- प्रश्न 4. व्यक्तित्व की अवधारणा को स्पष्ट कीजिए। इसके प्रमुख लक्षण बताइये। (08)
Explain the concept of personality. State its main characteristics.
- प्रश्न 5. सामाजिक गतिशीलता की परिभाषा दीजिए। उसकी विशेषताएँ बतलाइये। (08)
Define social mobility. Discuss its characteristics.

MH/24/20
Paper - III
ग्रामीण एवं कृषि विपणन
Rural & Agriculture Marketing

Maximum Marks : 40

- प्रश्न 1. वितरण वाहिका के चयन को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का वर्णन कीजिए। (08)
Describe the factors affecting distribution channel.
- प्रश्न 2. भारत में कृषि उत्पाद के कम होने के क्या कारण हैं? कृषि उत्पाद बढ़ाने के सुझाव दीजिए। (08)
What are the causes of low Agricultural productivity in India'. Give suggestions to increase it.
- प्रश्न 3. विपणन की परिभाषा दीजिये तथा व्यवसाय कार्य के रूप में इसके महत्व की विवेचना कीजिए। (08)
Give definition of marketing and discuss its importance as a business function.
- प्रश्न 4. समझाइए— (1) सहकारी विपणन के लाभ (2) सहकारी विपणन के उद्देश्य (08)
Explain - (i) Advantages of cooperative Marketing (ii) Objectives of cooperative marketing.
- प्रश्न 5. भण्डारण से आप क्या समझते हैं? भण्डारण के लाभों को समझाइए। (08)
What do you understand by warehousing? Discuss its advantages.

MH/34/20
Paper - IV
अंतर्राष्ट्रीय विपणन
International Marketing

Maximum Marks : 40

- प्रश्न 1. अंतर्राष्ट्रीय विपणन में व्याप्त जटिलताओं की विवेचना कीजिए। (08)
Discuss the complexities in International Marketing.
- प्रश्न 2. अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य निविदा से क्या आशय है? इसके प्रकारों की व्याख्या कीजिए। (08)
What is meant by International Price Quotation. Discuss its types.
- प्रश्न 3. अप्रत्यक्ष निर्यात से क्या आशय है? इसके लाभ एवं हानि की विवेचना कीजिए। (08)
What is meant by Indirect Export. Describe its advantages & Disadvantages.
- प्रश्न 4. निर्यात सहायता के विभिन्न प्रकारों की विवेचना कीजिए। (08)
Discuss the various types of Export Assistance.
- प्रश्न 5. द्वि पक्षीय व्यापारिक समझौते का अर्थ, उद्देश्य व महत्व को सविस्तार वर्णन कीजिए। (08)
Explain in detail the meaning, objective & importance of Bilateral Trade Agreement.