

**Bachelor of Commerce (B.Com) Semester–II Examination
(Vocational)**

ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT–II

Optional Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) **ALL** questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) State significance of logo in advertising programme. 8
(b) How message is conveyed in advertising programme ? 8

OR

- (c) Explain procedure of production of television commercials. 8
(d) Write advantages and disadvantages of print ads. 8
2. (a) Discuss techniques of sales promotion. 8
(b) Evaluate role of sales promotion in advertisement. 8

OR

- (c) How logic of sales promotion programme is developed ? 8
(d) Define the term sales promotion. Write its purpose. 8
3. (a) Write a note on “Selling as a Career.” 8
(b) Narrate skills required for salesman. 8

OR

- (c) Suggest the measures to improve skills of salesman. 8
(d) Point out role of selling in planned economy. 8
4. (a) “Product knowledge is the best skill of a salesman.” Justify. 8
(b) Point out tips for improving skill of salesman. 8

OR

- (c) Write a note on ‘planned selling system.’ 8
(d) Suggest the measures to improve personal ability of salesman. 8

5. Answer in brief :

- (a) Why headlines are important in advertising programme ? 4
(b) What are the features of sales promotion programme ? 4
(c) Write benefits of selecting salesman as a career. 4
(d) Which type of training will you give to improve skill of salesman ? 4

**Bachelor of Commerce (B.Com) Semester-II Examination
(Vocational)**

ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT-II

Optional 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) जाहिरात कार्यक्रमात बोधचिन्हाचे महत्व सांगा. 8
(ब) जाहिरात कार्यक्रमात संदेश कसा कळविळा जातो ? 8
किंवा
(क) टेलीविजन जाहिरात तयार करण्याची प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8
(ड) मुद्रित जाहिरातींचे फायदे व तोटे लिहा. 8
2. (अ) विक्री संवर्धन तंत्राची चर्चा करा. 8
(ब) जाहिरातीत विक्री संवर्धनाच्या महत्वाचे मुल्यांकन करा. 8
किंवा
(क) विक्री संवर्धन कार्यक्रमाची कल्पना कशी विक्रीत केळी जाते ? 8
(ड) विक्री संवर्धन संज्ञेची व्याख्या करा. त्याचा उद्देश्य लिहा. 8
3. (अ) 'विक्री एक भवितव्य' यावर टिपण लिहा. 8
(ब) विक्रेत्याला आवश्यक असेलेले कौशल्य सांगा. 8
किंवा
(क) विक्रेत्याचे कौशल्य सुधारण्याहेतु उपाय सुचवा. 8
(ड) नियोजित अर्थव्यवस्थेत विक्रीची भूमिका नमुद करा. 8
4. (अ) "उत्पाद ज्ञान है विक्रेत्याचे सर्वोत्तम कौशल्य आहे". सिद्ध करा. 8
(ब) विक्रेत्याच्या कौशल्य सुधारण्याहेतु टिप्स नमुद करा. 8
किंवा
(क) 'नियोजित विक्री प्रणाली' यावर टिपण लिहा. 8
(ड) विक्रेत्याचे व्यक्तिगत कौशल्य सुधारण्यासाठी उपाय सुचवा. 8
5. थोडक्यात उत्तरे लिहा :
(अ) जाहिरात कार्यक्रमात हेडलाइन्सचे महत्व का असते ? 4
(ब) विक्री संवर्धन कार्यक्रमाचे वैशिष्ट्ये कोणते आहे ? 4
(क) विक्रेता भवितव्य म्हणुन निवडीचे फायदे लिहा. 4
(ड) विक्रेत्याचे कौशल्य सुधारण्याहेतु आपण कोणत्या प्रकारचे प्रशिक्षण दयाल ? 4

**Bachelor of Commerce (B.Com) Semester-II Examination
(Vocational)**

ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT-II

Optional 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 कार्यक्रम में बोधचिन्ह का महत्व बतलाइये । 8
(ब) विज्ञापन कार्यक्रम में संदेश कैसे पहुँचाया जाता है ? 8
अथवा
(क) टेलिविजन विज्ञापन के निर्माता प्रक्रिया विशद कीजिये । 8
(ड) मुद्रित विज्ञापन के लाभ एवं दोष लिखिये । 8
2. (अ) विक्रय संवर्धन की तकनीकों का विवेचन कीजिये । 8
(ब) विज्ञापन में विक्रय संवर्धन की भूमिका का मूल्यांकन कीजिये । 8
अथवा
(क) विक्रय संवर्धन कार्यक्रम की कल्पना कैसे विकसित की जाती है ? 8
(ड) विक्रय संवर्धन संज्ञा परिभाषित कीजिये । उसका उद्देश्य लिखिये । 8
3. (अ) 'विक्री एक भवितव्य (selling as a career) इसपर टिप्पणी लिखिये । 8
(ब) विक्रेता के लिये आवश्यक कौशल बतलाइये । 8
अथवा
(क) विक्रेता का कौशल सुधारणे हेतु उपाय सुझाइये । 8
(ड) नियोजित अर्थव्यवस्था में बिक्री की भूमिका स्पष्ट कीजिये । 8
4. (अ) "विक्रेता के लिये उत्पाद ज्ञान यह सर्वोत्तम कौशल है ।" सिद्ध कीजिये । 8
(ब) विक्रेता के कौशल सुधारणे हेतु सुझाव दीजिये । 8
अथवा
(क) 'नियोजित विक्रय प्रणाली' पर टिप्पणी लिखिये । 8
(ड) विक्रेता का व्यक्तिगत कौशल सुधारणे हेतु उपाय सुझाइये । 8
5. संक्षेप में लिखिये :
(अ) विज्ञापन कार्यक्रम में हेडलाइन्स क्यों महत्वपूर्ण होती है ? 4
(ब) विक्रय संवर्धन कार्यक्रम की विशेषताएँ कौन सी होती हैं ? 4
(क) विक्रेता भवितव्य चयन के लाभ लिखिये । 4
(ड) विक्रेता के कौशल हेतु आप किस प्रकार का प्रशिक्षण देंगे ? 4