



বিদ্যাসাগর বিশ্ববিদ্যালয়
VIDYASAGAR UNIVERSITY
Question Paper

B.Com. Honours Examinations 2022
(Under CBCS Pattern)
Semester - VI
Subject : MARKETING MANAGEMENT
Paper : DSE 4 - T

Full Marks : 60

Time : 3 Hours

*Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.
The figures in the margin indicate full marks.*

[PERSONAL SELLING AND SALES FORCE MANAGEMENT]

DSE 4 - T

1. Answer any *five* of the following questions : 2×5=10
- What do you mean by need-satisfaction approach of personal selling ?
 - What is Pre-Approach in case of personal selling ?
 - Name any two advantages of Automation in Personal Selling.
 - What do you mean by prospecting in personal selling ?
 - What is Missionary Salesperson ?
 - What is meant by ODPEC ?

(g) What is Spin Selling ?

(h) What do you mean by personal selling ?

2. Answer any **four** of the following questions :

5×4=20

(a) Briefly describe the common personal selling approaches.

(b) Explain the various stages involved in the personal selling process.

(c) What are the various ways in which automation has impacted personal selling ?— Describe.

(d) List the types of Sales representatives that can be classified in an organisation.

(e) What are the importances of Sales Planning ?

(f) Discuss the importance of Time and Territory management.

3. Answer any **three** of the following questions :

10×3=30

(a) State the recruitment process of a Sales Staff.

(b) Why is a sales job considered to be unique ? What are the factors behind its uniqueness ?

(c) From an employee's point of view, what is an ideal compensation plan ?

(d) How does Aldefer's view differ from that of Maslow's ?

(e) Briefly describe the four major career stages for a sales person.

বঙ্গানুবাদ

১. নিম্নলিখিত যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

২×৫=১০

(ক) Personal selling-এর ক্ষেত্রে need-satisfaction পদ্ধতি বলতে কি বোঝায় ?

(খ) Personal selling-এর ক্ষেত্রে Pre-Approach বলতে কি বোঝায় ?

(গ) Personal selling-এর ক্ষেত্রে Automation-এর যে কোনো দুটি সুবিধার উল্লেখ করো।

(ঘ) Personal selling-এর ক্ষেত্রে prospecting বলতে কি বোঝায় ?

(ঙ) Missionary Salesperson কী ?

(চ) ODPEC বলতে কি বোঝায় ?

(ছ) Spin Selling কী ?

(জ) Personal selling বলতে কি বোঝো ?

২. নিম্নলিখিত যে কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৫×৪=২০

(ক) Personal selling approach গুলি সংক্ষেপে ব্যাখ্যা করো।

(খ) Personal selling পদ্ধতির বিভিন্ন ধাপগুলি ব্যাখ্যা করো।

(গ) Automation কীভাবে Personal selling এর উপর প্রভাব ফেলেছে ? বর্ণনা করো।

(ঘ) একটি সংস্থার বিভিন্ন ধরনের Sales representatives-এর শ্রেণীবিন্যাস করো।

(ঙ) Sales planning-এর গুরুত্ব কী আলোচনা করো।

(চ) Time এবং Territory -এর গুরুত্ব বর্ণনা করো।

৩. নিম্নলিখিত যে কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

১০×৩=৩০

(ক) একজন বিক্রয় কর্মীর নিয়োগ প্রক্রিয়াটি বিস্তারিতভাবে বলো।

(খ) Sales-এর কাজকে কেন অনন্য বা অদ্বিতীয় হিসেবে ধরা হয় ? এর পেছনের কারণগুলি কি কি ?

(গ) একজন কর্মচারীর দিক থেকে আদর্শ Compensation বা ক্ষতিপূরণ নীতি কি ?

(ঘ) Aldefer's মতামত Maslow's এর মতামতের থেকে কোথায় ভিন্ন ?

(ঙ) একজন বিক্রয়কর্মীর প্রধান চারটি পেশাগত ধাপ ব্যাখ্যা করো।

OR

[GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT]

DSE 4 - T

1. Answer any *five* of the following questions : 2×5=10
- (a) What do you mean by acquisition ?
 - (b) What is demographics ?
 - (c) Define IPR with an example.
 - (d) What is Trading bloc ?
 - (e) What is meant by subsidiary ?
 - (f) What is Embargo in case of global business ?
 - (g) What do you mean by Sanitary-phyto-sanitary barriers in case of global trade ?
 - (h) What is Arbitration ?
2. Answer any *four* of the following questions : 5×4=20
- (a) Explain factors that affect the global business environment.
 - (b) Discuss the benefits of globalisation.
 - (c) Explain the evolution of international business.
 - (d) State the factors that distinguish domestic trade from international trade.
 - (e) Define foreign investment. What are the various types of foreign investment ?
 - (f) What is the need for regional integration ?
3. Answer any *three* of the following questions : 10×3=30
- (a) Describe the international organisations working to facilitate international trade.
 - (b) What do you mean by regional integration ? How has India reacted towards regional integration ?
 - (c) What is green field investment ? Why is it considered the best option for a developing country like India ?
 - (d) What is cross cultural management ? Explain the cross cultural management factors.

(e) Why do firms pay so much attention towards economic factors while entering particular markets ? Justify your answer by quoting practical examples.

বঙ্গানুবাদ

১. নিম্নলিখিত যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ২×৫=১০

- (ক) Acquisition বলতে তুমি কি বোঝো ?
- (খ) Demographics কি ?
- (গ) IPR-এর সংজ্ঞা দাও — একটি উদাহরণ সহযোগে।
- (ঘ) Trading bloc কি ?
- (ঙ) Subsidiary বলতে কি বোঝায় ?
- (চ) বিশ্ব বাণিজ্যের ক্ষেত্রে Embargo কি ?
- (ছ) বিশ্ব বাণিজ্যের ক্ষেত্রে Sanitary-Phyto-Sanitary বাধা বলতে কি বোঝায়
- (জ) Arbitration কী ?

২. নিম্নলিখিত যে কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫×৪=২০

- (ক) Global business environment-এর ক্ষেত্রে প্রভাববিস্তারকারী উপাদানগুলি ব্যাখ্যা করো।
- (খ) বিশ্বায়নের (Globalisation) এর সুবিধাগুলি আলোচনা করো।
- (গ) International business-এর বিবর্তন ব্যাখ্যা করো।
- (ঘ) Domestic trade এবং International trade-এর মধ্যে পার্থক্যকারী উপাদানগুলি বা কারণগুলি বলো।
- (ঙ) Foreign investment কি ? এর বিভিন্ন প্রকারগুলি উল্লেখ করো।
- (চ) Regional Integration-এর প্রয়োজনীয়তা কি ?

৩. নিম্নলিখিত যে কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১০×৩=৩০

- (ক) সুবিধা বিস্তারকারী আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলির আলোচনা করো।
- (খ) Regional integration বলিতে তুমি কি বোঝো ? ভারতবর্ষ কিভাবে এর প্রতিক্রিয়া দেখিয়েছে ?

- (গ) Green field investment কি ? ভারতের মতো উন্নয়নশীল দেশে এটিকে কেন একটি সর্বোত্তম পদ্ধতি বলে মনে করা হয় ?
- (ঘ) Cross cultural management কি ? এর উপাদানগুলি ব্যাখ্যা করো।
- (ঙ) কোনো বাজারে প্রবেশের আগে কোনো সংস্থা কোনো অর্থনৈতিক কারণগুলি বা উপাদানগুলির উপর বেশি মনোযোগ দেয় তা বাস্তব কোনো উদাহরণ সহযোগে ব্যাখ্যা করো।
-

Vidyasagar University

