

पण्डित सुन्दरलाल शर्मा (मुक्त) विश्वविद्यालय छत्तीसगढ़, बिलासपुर  
सत्रीय कार्य (Assignment Work) सत्र – जुलाई–जून 2022–23  
**P. G. Diploma in Marketing Management**

विषय – SERVICE MARKETING

प्रश्न-पत्र: प्रथम

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोट:- परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

- खण्ड अ – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (1 से 8) कुल 08 प्रश्न है, सभी प्रश्न अनिवार्य। प्रति प्रश्न 0.5 अंक उत्तर शब्द सीमा 1–2 शब्द या एक वाक्य।
- खण्ड ब – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (9 से 14) कुल 06 प्रश्न है जिसमें से कोई 04 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 01 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 75 या आधा पेज।
- खण्ड स – लघुउत्तरीय प्रश्न (15 से 18) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 03 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 02 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 150 या एक पेज।
- खण्ड द – अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (19 से 22) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 02 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 04 अंक का होगा। शब्द सीमा 300 या दो पेज।
- खण्ड ई – दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (23 से 24) कुल 02 प्रश्न है जिसमें से कोई 01 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 08 अंक का होगा। उत्तर की शब्द सीमा 600–750 या 4–5 पेज।

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. ब्रॉडबैंड प्रावधान सेवा उद्योग का एक उदाहरण है।  
(सत्य/असत्य)  
Broadband provision in an example of a service industry.  
(True/False)
2. कार बीमा और आईटी परामर्श उत्पाद हैं। (सत्य/असत्य)  
Car insurance and IT consultancy are products.  
(True/False)
3. सेवाओं का किसी देश की अर्थव्यवस्था में योगदान नहीं होता है क्योंकि उनके परिणामस्वरूप धन में कोई शुद्ध वृद्धि नहीं होती है। (सत्य/असत्य)  
Services do not contribute to a country's economy as they do not result in any net increases in wealth.  
(True/False)
4. अवकाश के समय में वृद्धि सेवा उद्योगों के विकास के कारणों में से एक है। (सत्य/असत्य)

Increases in leisure time are one of the reasons behind the growth of service industries.

(True/False)

5. उत्पादों को या तो सामान या सेवाओं के रूप में वर्गीकृत किया जा सकता है। बहुत कम में दोनों के महत्वपूर्ण तत्व होते हैं।

(सत्य/असत्य)

Products can be categorised as either goods or services. Very few have significant elements of both. (True/False)

6. विपणन “विज्ञान” से अधिक “कला” है। (सत्य/असत्य)

Marketing is more “Art” than ‘Science’. (True/False)

7. विपणन मानव और सामाजिक आवश्यकताओं की पहचान करने और उन्हें पूरा करने के बारे में है।

(सत्य/असत्य)

Marketing is about identifying and meeting human and social needs.

(True/False)

8. मार्केटिंग के चार P's हैं : उत्पादन, मूल्य, स्थान और प्रचार। (सत्य/असत्य)

The four P's of marketing are : production, price, place, and promotion. (True/False)

**खण्ड—ब**

**(Section—B)**

9. विपणन प्रबंधन को परिभाषित कीजिए।

Define marketing management.

10. सेवा को परिभाषित कीजिए।

Define service.

11. उपभोक्ता को परिभाषित कीजिए।

Define consumer.

12. उपभोक्ता कल्याण को परिभाषित कीजिए।

Define consumer welfare.

13. सेवा संस्कृति को परिभाषित कीजिए।

Define service culture.

14. विपणन सूचना प्रणाली क्या है ?

What is marketing information system ?

खण्ड—स

(Section—C)

15. विपणन की प्रकृति और कार्यक्षेत्र की विवेचना कीजिए।

Discuss the nature and scope of marketing.

16. 7's के संरचना के विभिन्न तत्वों पर चर्चा कीजिए।

Discuss the various elements of 7's framework.

17. विपणन प्रबंधन के मुद्दों का वर्णन कीजिए।

Describe the issues of marketing management.

18. सेवा पदोन्नति पर एक व्याख्यात्मक टिप्पणी लिखिए।

Write an explanatory note on service promotion.

खण्ड—द

(Section—D)

19. विपणन समस्याओं को विस्तार से समझाइए।

Explain marketing problems in detail.

20. विपणन अनुसंधान की प्रकृति और क्षेत्र की चर्चा कीजिए।

Discuss nature and area of marketing research.

21. सेवा विपणन के महत्व की चर्चा कीजिए।

Discuss the importance of service marketing.

22. सेवा विपणन के विभिन्न कारण क्या हैं ?

What are the various reasons for service marketing ?

खण्ड—इ

(Section—E)

23. विपणन विचारों के विभिन्न दृष्टिकोणों का वर्णन कीजिए।

Describe the various approaches to marketing thoughts.

24. सेवाओं के सभी वर्गीकरणों का वर्णन कीजिए।

Describe all the classification of services.

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 जनवरी 2023 तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा चिपकाना अनुचित साधन का प्रयोग माना जायेगा।
2. छात्र सत्रीय कार्य लेखन हेतु अन्य संदर्भित पुस्तकों का भी उपयोग कर सकते हैं।
3. सत्रांत परीक्षा सत्र जुलाई-जून 2022-23का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जुलाई-जून 2022-23जैसा ही रहेगा।
4. सत्रीय कार्य के मूल्यांकन में छात्र द्वारा किए गए अध्ययन एवं लेखन, विषय की व्याख्या तथा लेखन में मौलिकता को आधार बनाया जायेगा। इसमें अध्ययन लेखन पर अधिकतम 60 प्रतिशत (18 अंक ) दिया जावेगा, विषय-वस्तु की व्याख्या के लिए अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) तथा सृजनात्मक, मौलिक-सोच प्रदर्शित होने पर अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) प्राप्त हो सकते हैं। इस प्रकार मूल 100 प्रतिशत (30 अंक) का विभाजन रहेगा।

पण्डित सुन्दरलाल शर्मा (मुक्त) विश्वविद्यालय छत्तीसगढ़, बिलासपुर  
सत्रीय कार्य (Assignment Work) सत्र – जुलाई–जून 2022–23

**P. G. Diploma in Marketing Management**

विषय – PRODUCTION AND MATERIAL MANAGEMENT

प्रश्न-पत्र: द्वितीय

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोट:– परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

- खण्ड अ – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (1 से 8) कुल 08 प्रश्न हैं, सभी प्रश्न अनिवार्य। प्रति प्रश्न 0.5 अंक उत्तर शब्द सीमा 1–2 शब्द या एक वाक्य।
- खण्ड ब – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (9 से 14) कुल 06 प्रश्न हैं जिसमें से कोई 04 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 01 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 75 या आधा पेज।
- खण्ड स – लघुउत्तरीय प्रश्न (15 से 18) कुल 04 प्रश्न हैं जिसमें से कोई 03 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 02 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 150 या एक पेज।
- खण्ड द – अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (19 से 22) कुल 04 प्रश्न हैं जिसमें से कोई 02 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 04 अंक का होगा। शब्द सीमा 300 या दो पेज।
- खण्ड ई – दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (23 से 24) कुल 02 प्रश्न हैं जिसमें से कोई 01 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 08 अंक का होगा। उत्तर की शब्द सीमा 600–750 या 4–5 पेज।

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. उत्पादन प्रबन्ध को किस रूप में जाना जाता है ?

- (अ) विनियोग प्रबन्ध
- (ब) विपणन प्रबन्ध
- (स) अभिनिर्माण प्रबन्ध
- (द) उपर्युक्त सभी

Production Management is known as :

- (a) Investment Management
- (b) Marketing Management
- (c) Built Management
- (d) All of the above

2. उत्पादन प्रबन्ध का प्रथम कार्य कौन-सा है ?

- (अ) प्रेषण
- (ब) अनुसूचीयन
- (स) नियोजन
- (द) मार्ग निर्धारण

Which is the first function of production management ?

- (a) Consignment
- (b) Scheduling
- (c) Planning
- (d) Routing

3. इनमें से कौन उत्पादन प्रबंध के पाँच 'एम' में शामिल है ?

- (अ) विपणन
- (ब) विधि
- (स) सामग्री
- (द) बाजार

Which is include in Five 'M' of production management ?

- (a) Marketing
- (b) Method
- (c) Materials
- (d) Market

4. औद्योगिक स्थानीयकरण के वैज्ञानिक सिद्धान्त का प्रतिपादन सर्वप्रथम किसने किया ?

- (अ) अल्फ्रेड वेबर
- (ब) मार्शल
- (स) एडम स्मिथ
- (द) जे. एस. मिल

Who first proposed the scientific principle of Industrial localization ?

- (a) Alfred Weber

- (b) Marshall
- (c) Adam Smith
- (d) J. S. Mill

5. सामाग्री नियोजन को प्रभावित करने वाला बाह्य घटक इनमें से कौन-सा है ?

- (अ) उपलब्ध प्रौद्योगिकी
- (ब) संस्था का उद्देश्य
- (स) उपलब्ध कार्यशील पूँजी
- (द) अन्तर्राष्ट्रीय बाजार

Which one of these external factor that affect material management ?

- (a) Available Technology
- (b) Orgaizational Objective
- (c) Available Working Capital
- (d) International Market

6. सामग्री प्रबन्धन को प्रभावित करने वाला आंतरिक घटक कौन-सा है ?

- (अ) अन्तर्राष्ट्रीय बाजार
- (ब) व्यापार चक्र
- (स) औद्योगिक विवाद
- (द) संस्था का उद्देश्य

Which one is the internal factor that affect material management ?

- (a) International market
- (b) Business cycle
- (c) Industrial dispute
- (d) Organisational objective

7. निम्नलिखित में से कौन-सी अवसर लागत नहीं है ?

- (अ) मूल्य परिवर्तन

- (ब) ऋास  
(स) कर भार  
(द) बीमा

In the following which one is not opportunity cost ?

- (a) Change of price  
(b) Depreciation  
(c) Tax avoid  
(d) Insurance
8. जहाँ क्रय प्रबन्धक निराशावादी और असाहसी हो वहीं अनिश्चितता की दशा में ..... ।  
(अ) मैक्सीमेक्स  
(ब) पश्चाताप  
(स) अनुकूलतमता  
(द) मिनीमैक्स

Where the purchase manager is pessimistic and indecisive, in the event of uncertainty .....

- (a) Maximax  
(b) Regreat  
(c) Adaptability  
(d) Minimax

**खण्ड—ब**

**(Section—B)**

9. सार्जेण्ट फ्लोरेन्स के औद्योगिक स्थानीयकरण के सिद्धान्त को बताइए।

Explain the principle of Industrial Localization given by Sargent Florence.

10. उत्पादन प्रबन्ध का अर्थ बताइए।

Explain the meaning of production management.

11. सामग्री प्रबंध की एकीकृत विचारधारा के उद्देश्य लिखिए।

Write the objectives of integrated ideology of material management.

12. सामग्री प्रबन्ध की परिभाषा दीजिए।



Define material management.

13. सामाग्री हस्थन के सिद्धान्त लिखिए।

Write the principles of material handling.

14. क्रय-विक्रय के तत्व लिखिए।

Write the elements of purchases and sale.

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. पैकेजिंग के कार्य बताइए।

Explain the functions of packaging.

16. अपशिष्ट प्रबन्ध पर एक लेख लिखिए।

Write a short note on waste management.

17. प्रमापीकरण क्या है ? इसके महत्व की व्याख्या कीजिए।

What is Standardisation ? Describe its importance.

18. संयंत्र अभिन्यास के सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।

Describe the principles of Plant layout.

**खण्ड—द**

**(Section—D)**

19. उत्पादन प्रबंध के कार्य बताइए।

Explain the functions of production management.

20. संयंत्र अभिन्यास की प्रमुख योजनाओं का वर्णन कीजिए।

Describe the main planning for plant layout.

21. एक उत्तम पैकेजिंग की विशेषताएँ बताइए।

Explain the characteristics of a good packaging.

22. क्रय प्रक्रिया का महत्व बताइए। क्रेता-विक्रेता सम्बन्धों को स्पष्ट कीजिए।

Explain the importance of the purchase process. Explain buyer-seller relationship.

खण्ड—इ

(Section—E)

23. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (अ) अच्छे उत्पादन प्रबन्ध के लाभ
- (ब) उत्पादन प्रणालियों के प्रकार

Write short notes on the following :

- (a) Benefits of good production management
- (b) Types of production systems

24. सामग्री प्रबन्धन के उद्देश्य, महत्व एवं वर्गीकरण को समझाइए।

Describe the objectives, importance and classification of material management.

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 जनवरी 2023तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा चिपकाना अनुचित साधन का प्रयोग माना जायेगा।
2. छात्र सत्रीय कार्य लेखन हेतु अन्य संदर्भित पुस्तकों का भी उपयोग कर सकते हैं।
3. सत्रांत परीक्षा सत्र जुलाई-जून 2022-23का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जुलाई-जून 2022-23जैसा ही रहेगा।
4. सत्रीय कार्य के मूल्यांकन में छात्र द्वारा किए गए अध्ययन एवं लेखन, विषय की व्याख्या तथा लेखन में मौलिकता को आधार बनाया जायेगा। इसमें अध्ययन लेखन पर अधिकतम 60 प्रतिशत (18 अंक ) दिया जावेगा, विषय-वस्तु की व्याख्या के लिए अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) तथा सृजनात्मक, मौलिक-सोच प्रदर्शित होने पर अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) प्राप्त हो सकते हैं। इस प्रकार मूल 100 प्रतिशत (30 अंक) का विभाजन रहेगा।

पण्डित सुन्दरलाल शर्मा (मुक्त) विश्वविद्यालय छत्तीसगढ़, बिलासपुर  
सत्रीय कार्य (Assignment Work) सत्र – जुलाई-जून 2022-23  
P. G. Diploma in Marketing Management

विषय – CONSUMER BEHAVIOUR AND  
ADVERTISING MANAGEMENT

प्रश्न-पत्र: तृतीय

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोट:- परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

- खण्ड अ – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (1 से 8) कुल 08 प्रश्न है, सभी प्रश्न अनिवार्य। प्रति प्रश्न 0.5 अंक उत्तर शब्द सीमा 1-2 शब्द या एक वाक्य।
- खण्ड ब – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (9 से 14) कुल 06 प्रश्न है जिसमें से कोई 04 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 01 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 75 या आधा पेज।
- खण्ड स – लघुउत्तरीय प्रश्न (15 से 18) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 03 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 02 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 150 या एक पेज।
- खण्ड द – अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (19 से 22) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 02 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 04 अंक का होगा। शब्द सीमा 300 या दो पेज।
- खण्ड ई – दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (23 से 24) कुल 02 प्रश्न है जिसमें से कोई 01 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 08 अंक का होगा। उत्तर की शब्द सीमा 600-750 या 4-5 पेज।

खण्ड—अ

(Section—A)

1. खरीद प्रक्रिया तब शुरू होती है, जब खरीदार एक ..... को पहचानता है।  
The buying process starts, when the buyer recognizes a ..... .
2. यदि प्रदर्शन उपभोक्ता की अपेक्षाओं को पूरा करता है, तो उपभोक्ता ..... है।  
If performance meets consumer's expectations the consumer is ..... .
3. उपभोक्ता निर्णय लेने के मूल मॉडल में पहला चरण ..... है।  
First stage in the basic model of consumer decision- making is ..... .
4. बिक्री संवर्धन एक आवर्ती गतिविधि है। (सत्य/असत्य)  
Sales promotion is a recurring activity. (True/False)
5. माता-पिता अपने बच्चों के लिए खिलौने या उपहार खरीदते हैं। इस अधिनियम को खरीद प्रक्रिया में ..... माना जाता है।  
Parents buy toys or gifts for their children. This Act is considered as ..... in the buying process.

6. उपभोक्ता को किसी उत्पाद के खरीद मूल्य का एक हिस्सा वापस करने का प्रस्ताव प्रदान करना .....  
... के रूप में जाना जाता है।

Providing offer to refund a part of the purchase price of any product to consumer is known as .....

7. मार्केटिंग मूल रूप से बिक्री और विज्ञापन है। (सत्य/असत्य)

Marketing is basically selling and advertising. (True/False)

8. विपणन गतिविधियाँ संभावित ग्राहक आवश्यकताओं के साथ शुरू होनी चाहिए न कि उत्पादन प्रक्रिया से।  
(सत्य/असत्य)

Marketing activities should begin with potential customer needs, not with the production process. (True/False)

#### खण्ड—ब

#### (Section—B)

9. उपभोक्ता अभिप्रेरणा शब्द की व्याख्या कीजिए।

Explain the term consumer motivation.

10. विज्ञापन संस्था का क्या अर्थ है ?

What is the meaning of Advertising Agency ?

11. बिक्री संवर्धन को परिभाषित कीजिए।

Define sales promotion.

12. ब्राण्डिंग क्या है ?

What is Branding ?

13. उत्पाद योजना क्या है ?

What is Product Planning ?

14. लेबल को परिभाषित कीजिए।

Define Label.

#### खण्ड—स

#### (Section—C)

15. विज्ञापन पर व्यय की जाने वाली राशि के निर्धारण की विधियों पर प्रकाश डालिए।

Throw light on the methods of determining the amount to be spent on advertising.

16. बिक्री संवर्धन का महत्व और उद्देश्य क्या हैं ?

What are the importance and objectives of Sales Promotion ?

17. उत्पाद मिश्रण में परिवर्तन को प्रभावित करने वाले कारक कौन-से हैं ?

What are the factors affecting the changes in Product Mix ?

18. नियोजित अप्रचलन के औचित्य पर प्रकाश डालिए।  
Throw light on the rationale for planned obsolescence.

खण्ड—द

(Section—D)

19. 'विज्ञापन' शब्द को परिभाषित कीजिए और विज्ञापन में प्रयुक्त साधनों अथवा माध्यमों का विस्तृत विवरण लिखिये।

Define the term 'Advertisement' and write a detailed description of the means or mediums used in advertising.

20. उपभोक्ता मनोविज्ञान क्या है ? मनोविज्ञान के आधार पर विभिन्न प्रकार की वस्तुओं की व्याख्या कीजिए।  
What is Consumer Psychology ? Explain different types of goods on the basis of Psychology.

21. उत्पाद जीवन चक्र की अवधारणा क्या है ? उत्पाद जीवन चक्र को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की व्याख्या कीजिए।

What is the concept of product life cycle ? Explain different factors that affect the product life cycle.

22. एक अच्छा ब्रांड निर्धारित करने के तरीके क्या हैं ? एक अच्छे ब्रांड की विशेषताएँ भी लिखिए।  
What are the ways of determining a good brand ? Also write the characteristics of a good brand.

खण्ड—इ

(Section—E)

23. प्रेरक अनुसंधान पर एक टिप्पणी दीजिए। प्रेरक शोध की विधियों के बारे में भी लिखिए।

Give a note on motivational research. Also write about the methods of motivational research.

24. 'उत्पाद' शब्द को परिभाषित कीजिए। उनका वर्गीकरण कीजिए। उत्पाद का महत्व क्या है ?

Define the term 'Product'. Classify them. What is the importance of product ?

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 जनवरी 2023 तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकॉपी या पुस्तक का हिस्सा चिपकाना अनुचित साधन का प्रयोग माना जायेगा।
2. छात्र सत्रीय कार्य लेखन हेतु अन्य संदर्भित पुस्तकों का भी उपयोग कर सकते हैं।
3. सत्रांत परीक्षा सत्र जुलाई-जून 2022-23 का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जुलाई-जून 2022-23 जैसा ही रहेगा।
4. सत्रीय कार्य के मूल्यांकन में छात्र द्वारा किए गए अध्ययन एवं लेखन, विषय की व्याख्या तथा लेखन में मौलिकता को आधार बनाया जायेगा। इसमें अध्ययन लेखन पर अधिकतम 60 प्रतिशत (18 अंक) दिया जावेगा, विषय-वस्तु की व्याख्या के लिए अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) तथा सृजनात्मक, मौलिक-सोच प्रदर्शित होने पर अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) प्राप्त हो सकते हैं। इस प्रकार मूल 100 प्रतिशत (30 अंक) का विभाजन रहेगा।

पण्डित सुन्दरलाल शर्मा (मुक्त) विश्वविद्यालय छत्तीसगढ़, बिलासपुर

सत्रीय कार्य (Assignment Work) सत्र – जुलाई–जून 2022–23

**P. G. Diploma in Marketing Management**

विषय – MARKETING RESEARCH AND SALES MANAGEMENT

प्रश्न-पत्र: चतुर्थ

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोट:- परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

खण्ड अ – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (1 से 8) कुल 08 प्रश्न है, सभी प्रश्न अनिवार्य। प्रति प्रश्न 0.5 अंक उत्तर शब्द सीमा 1–2 शब्द या एक वाक्य।

खण्ड ब – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (9 से 14) कुल 06 प्रश्न है जिसमें से कोई 04 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 01 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 75 या आधा पेज।

खण्ड स – लघुउत्तरीय प्रश्न (15 से 18) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 03 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 02 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 150 या एक पेज।

खण्ड द – अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (19 से 22) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 02 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 04 अंक का होगा। शब्द सीमा 300 या दो पेज।

खण्ड ई – दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (23 से 24) कुल 02 प्रश्न है जिसमें से कोई 01 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 08 अंक का होगा। उत्तर की शब्द सीमा 600–750 या 4–5 पेज।

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. विपणन अनुसंधान डेटा और निष्कर्षों की व्यवस्थित डिजाइन, संग्रह, विश्लेषण और रिपोर्टिंग है।  
(सत्य/असत्य)

Marketing research is the systematic design, collection, analysis and reporting of data and findings. (True/False)

2. बाजार हिस्सेदारी को तीन तरीकों से मापा जा सकता है : समग्र बाजार हिस्सेदारी; सेवा की बाजार हिस्सेदारी; और सापेक्ष बाजार हिस्सेदारी। (सत्य/असत्य)

Market share can be measured in three ways : overall market share; served market share; and relative market share. (True/False)

3. दो सम्भावित उत्तरों वाला प्रश्न एक खुला प्रश्न होगा। (सत्य/असत्य)

A question with two possible answers would be an open question. (True/False)

4. गुणात्मक शोध तकनीक अपेक्षाकृत असंरचित मापन दृष्टिकोण हैं जो संभावित परिणामों की एक शृंखला की अनुमति देते हैं। (सत्य/असत्य)

Qualitative research techniques are relatively unstructured measurement approaches that permit a range of possible results. (True/False)

5. दो प्रकार के डेटा जिनका उपयोग विपणन अनुसंधान अध्ययन के लिए किया जा सकता है, वे हैं मोडल और बिमोडल डेटा। (सत्य/असत्य)

Two types of data that can be used form marketing research study are modal and bimodal data. (True/False)

6. [रणनीतिक/सलाहकार](#) बिक्री मॉडल के पाँच रणनीतिक चरण बिक्री प्रक्रिया के लिए एक विक्रेता तैयार करेगा। (सत्य/असत्य)

The five strategic steps of the strategic/consultative selling model will prepare salesperson for the selling process. (True/False)

7. एक पुष्टिकरण प्रश्न एक विक्रेता को खरीदार को प्रतिबद्धता और कार्रवाई में ले जाने में मदद करने के लिए डिजाइन किया गया है। (सत्य/असत्य)

A confirmation question is designed to help a salesperson move the buyer to the commitment and action. (True/False)

8. लेन-देन संबंधी बिक्री तब लागू होती है जब किसी विक्रेता के पास सीमित उत्पाद की पेशकश होती है और वह अपेक्षाकृत लिखित बिक्री प्रस्तुति का उपयोग करता है। (सत्य/असत्य)

Transactional selling is applicable when a salesperson has a limited product offering and uses a relatively scripted sales presentation. (True/False)

#### खण्ड—ब

#### (Section—B)

9. विपणन अनुसंधान क्या है ?

What is marketing research ?

10. बिक्री प्रबंधन को परिभाषित कीजिए।

Define sales management.

11. विपणन योजना को परिभाषित कीजिए।

Define marketing planning.

12. बिक्री क्षेत्र को परिभाषित कीजिए।

Define sales territory.

13. बिक्री कोटा को परिभाषित कीजिए।

Define sales quota.

14. बिक्री रिकॉर्ड क्या है ?

What is Sales Record ?

#### खण्ड—स

#### (Section—C)

15. विपणन अनुसंधान के विभिन्न प्रकारों की व्याख्या कीजिए।

Explain the different types of marketing research.

16. बिक्री संगठन के महत्व पर चर्चा कीजिए।

Discuss the importance of sales organization.

17. बिक्री पारिश्रमिक के लिए जिम्मेदार कारकों पर चर्चा कीजिए।

Discuss the factors responsible for sales remuneration.

18. विपणन योजना के महत्व की चर्चा कीजिए।

Discuss the significance of marketing planning.

#### खण्ड—द

#### (Section—D)

19. विपणन समस्याओं को विस्तार से समझाइए।

Explain marketing problems in detail.

20. बिक्री कर्मियों के पारिश्रमिक के विभिन्न तरीकों पर चर्चा कीजिए।

Discuss the various methods of sales personnel remuneration.

21. खुदरा विपणन के महत्व की चर्चा कीजिए।

Discuss the importance of retail marketing.



22. बिक्री क्षेत्र का प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं ?

What are the factors affecting sales territory ?

खण्ड—इ

(Section—E)

23. विपणन अनुसंधान रिपोर्ट क्या है और इसे कैसे तैयार किया जाता है ? उपयुक्त उदाहरण के साथ अपने उत्तर का समर्थन कीजिए।

What is marketing research report and how is it prepared ? Support your answer with suitable example.

24. वितरण चैनल को परिभाषित कीजिए। वितरण चैनल के विभिन्न कार्यों पर चर्चा कीजिए।

Define distribution channel. Discuss the various functions of distribution channel.

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 जनवरी 2023तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा चिपकाना अनुचित साधन का प्रयोग माना जायेगा।
2. छात्र सत्रीय कार्य लेखन हेतु अन्य संदर्भित पुस्तकों का भी उपयोग कर सकते हैं।
3. सत्रांत परीक्षा सत्र जुलाई-जून 2022-23का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जुलाई-जून 2022-23जैसा ही रहेगा।
4. सत्रीय कार्य के मूल्यांकन में छात्र द्वारा किए गए अध्ययन एवं लेखन, विषय की व्याख्या तथा लेखन में मौलिकता को आधार बनाया जायेगा। इसमें अध्ययन लेखन पर अधिकतम 60 प्रतिशत (18 अंक ) दिया जावेगा, विषय-वस्तु की व्याख्या के लिए अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) तथा सृजनात्मक, मौलिक-सोच प्रदर्शित होने पर अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) प्राप्त हो सकते हैं। इस प्रकार मूल 100 प्रतिशत (30 अंक) का विभाजन रहेगा।

पण्डित सुन्दरलाल शर्मा (मुक्त) विश्वविद्यालय छत्तीसगढ़, बिलासपुर  
सत्रीय कार्य (Assignment Work) सत्र – जुलाई–जून 2022–23

**P. G. Diploma in Marketing Management**

विषय – INTERNATIONAL MARKETING

प्रश्न-पत्र: पंचम

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोट:- परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

- खण्ड अ – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (1 से 8) कुल 08 प्रश्न है, सभी प्रश्न अनिवार्य। प्रति प्रश्न 0.5 अंक उत्तर शब्द सीमा 1–2 शब्द या एक वाक्य।
- खण्ड ब – अति लघुउत्तरीय प्रश्न (9 से 14) कुल 06 प्रश्न है जिसमें से कोई 04 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 01 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 75 या आधा पेज।
- खण्ड स – लघुउत्तरीय प्रश्न (15 से 18) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 03 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 02 अंक का होगा। उत्तर शब्द सीमा 150 या एक पेज।
- खण्ड द – अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (19 से 22) कुल 04 प्रश्न है जिसमें से कोई 02 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 04 अंक का होगा। शब्द सीमा 300 या दो पेज।
- खण्ड ई – दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (23 से 24) कुल 02 प्रश्न है जिसमें से कोई 01 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न 08 अंक का होगा। उत्तर की शब्द सीमा 600–750 या 4–5 पेज।

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

- ..... लागत का सिद्धान्त लागतों की विभिन्नता की धारणा पर आधारित है।  
The theory of ..... is based on the concept of variation of costs.
- विदेशी व्यापार विशिष्टीकरण से श्रम और पूँजी में गुणात्मक सुधार होता है। (सत्य/असत्य)  
Foreign trade specialization leads to qualitative improvement in labour and capital.  
(True/False)
- अंतर्क्षेत्रीय व्यापार का सिद्धान्त किसने प्रतिपादित किया है ?  
Who propounded the theory of interregional trade ?
- देश में अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार सम्वर्द्धन करने तथा वित्तीय व्यवस्था करने के लिए ..... बैंक की स्थापना की गई है।  
..... bank has been established to promote international trade and move financial arrangements in the country.
- भारत की प्रारम्भिक नीति केवल आवश्यक वस्तुओं को ही आयात करना था। (सत्य/असत्य)  
India's initial foreign policy was to input only essential commodities. (True/False)

6. .... को वस्तु नियोजन के तत्व रूप से जाना जाता है।  
..... is regarded as an element of product planning.
7. कीमत निर्धारण हेतु एक विधि बताइए।  
Name a technique of price fixation.
8. उद्देश्यों के आधार पर प्रशुल्क कितने प्रकार के होते हैं ?  
On the basis of objective how many types of tariffs are there ?

**खण्ड—ब**

**(Section—B)**

9. वित्तीय संसाधन से क्या आशय है ?  
What is meant by financial resources ?
10. निर्यात विज्ञापन किसे कहते हैं ?  
What is export advertisement ?
11. भुगतान शेष को परिभाषित कीजिए।  
Define Balance of Payment.
12. अल्पकालीन विनियोग से आप क्या समझते हैं ?  
What do you understand by short-term investment ?
13. वस्तु नियोजन की आवश्यकता को स्पष्ट कीजिए।  
Explain the need of product planning.
14. डाक विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ?  
What do you understand by Postal Advertisement ?

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. आधुनिक अंतर्राष्ट्रीय मेला एवं प्रदर्शनियों के उद्देश्य स्पष्ट कीजिए।  
Explain the purpose of modern international fair and exhibition.
16. बहुराष्ट्रीय निगम पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।  
Write a short note on Multinational Corporation.
17. तुलनात्मक लागत सिद्धान्त की व्याख्या कीजिए।  
Describe the comparative cost theory.
18. चालू खाता और पूँजी खाता के वर्गीकरण के महत्व पर प्रकाश डालिए।  
State the importance of classification of current and capital account.

### खण्ड—द

#### (Section—D)

19. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार के लाभ, हानि तथा प्रभाव पर विस्तृत व्याख्या कीजिए।  
Explain in detail the advantages, disadvantages and effects of international trade.
20. भुगतान शेष की संरचना को समझाइए।  
Explain structure of balance of payment.
21. भारत में विदेश व्यापार नीति की विभिन्न अवस्थाओं पर प्रकाश डालिए।  
Throw light on the various stages of foreign trade policy in India.
22. मेले एवं प्रदर्शनियों में की जाने वाली तैयारियों को अपने शब्दों में समझाइए।  
Explain in your own words the preparations for fairs and exhibitions.

### खण्ड—इ

#### (Section—E)

23. प्रशुल्क क्या है ? प्रशुल्क की तीन श्रेणी क्या हैं ? इनके भेदों की व्याख्या कीजिए।  
What is tariff ? What are *three* categories of tariffs ? Explain the types of tariffs.
24. भारत में निर्यात प्रोत्साहन के प्रयासों पर चर्चा करते हुए आयात-निर्यात नीति पर प्रकाश डालिए।  
Discuss on efforts of export promotion in India while explaining export and import policy.

#### आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 जनवरी 2023 तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा चिपकाना अनुचित साधन का प्रयोग माना जायेगा।
2. छात्र सत्रीय कार्य लेखन हेतु अन्य संदर्भित पुस्तकों का भी उपयोग कर सकते हैं।
3. सत्रांत परीक्षा सत्र जुलाई-जून 2022-23 का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जुलाई-जून 2022-23जैसा ही रहेगा।
4. सत्रीय कार्य के मूल्यांकन में छात्र द्वारा किए गए अध्ययन एवं लेखन, विषय की व्याख्या तथा लेखन में मौलिकता को आधार बनाया जायेगा। इसमें अध्ययन लेखन पर अधिकतम 60 प्रतिशत (18 अंक ) दिया जावेगा, विषय-वस्तु की व्याख्या के लिए अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) तथा सृजनात्मक, मौलिक-सोच प्रदर्शित होने पर अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) प्राप्त हो सकते हैं। इस प्रकार मूल 100 प्रतिशत (30 अंक) का विभाजन रहेगा।