

**पण्डित सुन्दरलाल शर्मा (मुक्त) विश्वविद्यालय छत्तीसगढ़, बिलासपुर
सत्रीय कार्य (Assignment Work) सत्र – जनवरी–दिसंबर 2023**

P. G. Diploma in Marketing Management

विषय – SERVICE MARKETING

प्रश्न–पत्र: प्रथम

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोटः— परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

सत्रीय कार्य-1

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।

सत्रीय कार्य-2

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।

सत्रीय कार्य-3

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।

सत्रीय कार्य-4

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।

सत्रीय कार्य-1

(Assignment - 1)

खण्ड—अ

(Section—A)

1. सामान बनाना या सेवाओं का प्रदर्शन करना विपणन कहलाता है। (सही / गलत)
Making goods or performing services is called marketing. (True/False)
2. विपणन कार्य उत्पादकों, उपभोक्ताओं और विभिन्न प्रकार के विपणन विशेषज्ञों द्वारा किए जाते हैं। (सही / गलत)
Marketing functions are performed by producers, consumers and a variety of marketing specialists. (True/False)
3. विपणन में, यह प्रबंधन का दृष्टिकोण है जो मायने रखता छे, ग्राहक का नहीं। (सही / गलत)
In marketing, it is the manager's viewpoint that matters, not the customers. (True/False)

4. उस फर्म में कोई कार्यात्मक विभाग नहीं है, जिसने विपणन अवधारणा को अपनाया है। (सही / गलत)
There are no functional departments in a firm that has adopted the marketing concept.
(True/False)
5. क्योंकि वे लाभ कमाने की कोशिश नहीं करते हैं, इसलिए गैर-लाभकारी संगठनों के लिए विपणन अवधारणा बहुत उपयोगी नहीं है। (सही / गलत)
Because they don't try to earn a profit, the marketing concept is not very useful for nonprofit organizations.
(True/False)
6. शिक्षा अमूर्त सेवाओं का एक उदाहरण है। (सही / गलत)
Education is an example of intangible services.
(True/False)
7. अनिवार्य रूप से एक ही सेवा के लिए ग्राहकों से अलग-अलग कीमत वसूलना मूल्य भेदभाव कहलाता है। (सही / गलत)
Charging customers different prices for essentially the same service is called price discrimination.
(True/False)
8. सेवाओं के लिए विस्तारित विपणन मिश्रण के हिस्से के रूप में कीमत को आम-तौर पर स्वीकार नहीं किया जाता है। (सही / गलत)
Price is not generally accepted as being part of the extended marketing mix for services.
(True/False)
- खण्ड—ब**
- (Section—B)**
9. विपणन समन्वयक की परिभाषा दीजिए।
Define marketing coordinator.
10. उपभोक्ता सेवाओं को परिभाषित कीजिए।
Define consumer services.
11. क्रय शक्ति को परिभाषित कीजिए।
Define purchasing power.
12. विपणन अनुसंधान को परिभाषित कीजिए।
Define marketing research.
13. सेवाओं के प्रचार को परिभाषित कीजिए।
Define promotion of services.
14. सेवा विपणन मिश्रण क्या है ?
What is Services Marketing Mix ?

सत्रीय कार्य-2

(Assignment - 2)

खण्ड—स

(Section—C)

15. विपणन के उद्देश्यों की विवेचना कीजिए।

Discuss the objectives of marketing.

16. विपणन विचारों के विभिन्न उपागमों की विवेचना कीजिए।

Discuss the various approaches of marketing thoughts.

17. विपणन अनुसंधान और बाजार अनुसंधान में अन्तर स्पष्ट कीजिए।

Differentiate between marketing research and market research.

18. चर्चा कीजिए कि सेवाएँ अर्थव्यवस्था में कैसे योगदान करती हैं।

Discuss how services contribute to the Economy.

सत्रीय कार्य-3

(Assignment - 3)

खण्ड—द

(Section—D)

19. सेवाएँ क्या हैं ? विभिन्न सेवाओं को उदाहरण सहित वर्गीकृत कीजिए।

What are Services ? Categorize different services with examples.

20. प्रबंधन सूचना प्रणाली पर एक व्याख्यात्मक टिप्पणी लिखिए।

Write an explanatory note on management information system.

21. सेवा बाजार में भारत के विकास के क्या कारण हैं ?

What are the reasons of development of India in service market ?

22. वस्तुओं और सेवाओं के बीच अन्तर कीजिए।

Differentiate between Goods and Services.

सत्रीय कार्य-4

(Assignment - 4)

खण्ड—इ

(Section—E)

23. सेवा विपणन में नए रुझानों और उभरती अवधारणाओं पर चर्चा कीजिए।

Discuss the new trends and emerging concepts in Service Marketing.

24. ग्राहकों की अपेक्षाएँ कैसे बनती हैं ? वांछित सेवा और पर्याप्त सेवा में उदाहरण सहित भेद कीजिए।

How are customer expectations formed ? Differentiate desired service and adequate service with example.

आवश्यक निर्देश :—

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 अगस्त 2023 तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तालिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा विपक्षा 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 जनवरी-दिसंबर 2023का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जनवरी-दिसंबर 2023जैसा 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 – जनवरी–दिसंबर 2023

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 :

सत्रीय कार्य-1

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।

सत्रीय कार्य-2

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।

सत्रीय कार्य-3

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।

सत्रीय कार्य-4

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।

सत्रीय कार्य-1

(Assignment - 1)

खण्ड—अ

(Section—A)

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

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

Which is the first function of production management ?

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

- (d) Consignment
2. औद्योगिक स्थानीयकरण के वैज्ञानिक सिद्धान्त का प्रतिपादन सर्वप्रथम किसने किया ?
- (अ) एडम स्मिथ
(ब) जे. एस. मिल
(स) मार्शल
(द) अल्फ्रेड वेबर
- Who first proposed the scientific principle of industrial localisation ?
- (a) Adam Smith
(b) J. S. Mill
(c) Marshal
(d) Alfred Weber
3. इनमें से कौन उत्पादन के पाँच 'एम' में शामिल नहीं है ?
- (अ) सामग्री
(ब) व्यक्ति
(स) विधि
(द) प्रबन्धन
- Which is not included in five 'M' of production ?
- (a) Material
(b) Men
(c) Method
(d) Management
4. सामग्री नियोजन को प्रभावित करने वाले बाह्य घटक में शामिल नहीं है :
- (अ) व्यापार चक्र
(ब) संस्था के उद्देश्य
(स) अन्तर्राष्ट्रीय बाजार
(द) औद्योगिक विवाद
- Which one is not included in the external factors that affect material management ?
- (a) Business cycle
(b) Objectives of organisation
(c) International market
(d) Industrial disputes
5. सामग्री नियोजन को प्रभावित करने वाले आंतरिक घटक में शामिल नहीं है :

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

Which one is not included in the internal factors that affect material management ?

- (a) Objective of organisation
- (b) Available technology
- (c) Available working capital
- (d) International market

6. सामाग्री के चिन्हीकरण में किस पद्धति को 'ब्रिस्क' प्रणाली नाम से जाना जाता है ?

- (अ) संख्या पद्धति
- (ब) दशमलव पद्धति
- (स) वर्णमाला पद्धति
- (द) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Which method is known as 'Brisk' system in codification of materials ?

- (a) Digit method
- (b) Decimal method
- (c) Alphabet method
- (d) None of the above

7. इनमें से कौन अवसर लागत नहीं है ?

- (अ) हास
- (ब) मूल्य परिवर्तन
- (स) करभार
- (द) बीमा

Which one is not opportunity cost ?

- (a) Depreciation
- (b) Change of price
- (c) Tax
- (d) Insurance

8. जहाँ क्रय प्रबन्धक आशावादी और साहसी हो वहीं अनिश्चितता की दशा में सिद्धान्त का प्रयोग किया जाना चाहिए।

- (अ) मिनीमेक्स

- (ब) मेक्सीमेक्स
- (स) पश्चाताप
- (द) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Where purchase manager is optimistic and courageous and in case of uncertainty the principle should be used.

- (a) Minimax
- (b) Maximax
- (c) Regreat
- (d) None of the above

खण्ड—ब

(Section—B)

9. उत्पादन प्रबन्ध की परिभाषा लिखिए।

Write the definition of production management.

10. सार्जेन्ट फ्लोरेन्स के औद्योगिक स्थानीयकरण के सिद्धान्त को बताइये।

Explain the principle of industrial localization given by Sargent Florence.

11. सामग्री प्रबन्ध की समस्याएँ बताइए।

Explain the problems of material management.

12. सामग्री प्रबन्ध की एकीकृत विचारधारा के उद्देश्य लिखिए।

Write the objectives of Integrated Ideology of Material Management.

13. सामग्री हस्थन के सिद्धान्त लिखिए।

Write the principles of Material Handling.

14. वैज्ञानिक क्रयण सिद्धान्त को बताइये।

Explain the principles of scientific purchasing.

सत्रीय कार्य—2

(Assignment - 2)

खण्ड—स

(Section—C)

15. उत्पादन प्रबन्ध के कार्य बताइए।

Explain the functions of production management.

16. संयंत्र अभिन्यास की प्रमुख योजनाओं का वर्णन कीजिए।

Describe the main plannings for plant layout.

17. ‘सामग्री प्रबंधन की संगठन संरचना’ पर संक्षिप्त लेख लिखिए।

Write a short note on ‘Organisational Structure for Material Management’.

18. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (अ) क्रय नीतियाँ
- (ब) क्रयण समस्याएँ

Write short notes on the following :

- (a) Purchase policies
- (b) Purchasing problems

सत्रीय कार्य-3

(Assignment - 3)

खण्ड—द

(Section—D)

19. अच्छे उत्पादन प्रबन्धन के लाभ बताइये।

Explain the benefits of good production management.

20. संयंत्र अभिन्यास के क्या उद्देश्य हैं ? समझाइए।

What are the objectives of plant layout ? Explain.

21. प्रमापीकरण क्या है ? इसके उद्देश्य एवं महत्व बताइये।

What is standardisation ? Explain its objectives and importance.

22. पैकेजिंग क्या है ? इसकी प्रकृति एवं कार्य को समझाइए।

What is packaging ? Explain its nature and functions.

सत्रीय कार्य-4

(Assignment - 4)

खण्ड—इ

(Section—E)

23. संयंत्र अभिन्यास का अर्थ बताइए। संयंत्र अभिन्यास के सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।

What is the meaning of plant layout ? Describe the principles of plant layout.

24. सामग्री प्रबन्धन के उद्देश्य महत्व एवं वर्गीकरण को समझाइये।

Describe the objectives, importance and classification of material management.

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 अगस्त 2023तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा विपक्षाना 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 जनवरी-दिसंबर 2023का सौद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जनवरी-दिसंबर 2023जैसा 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 – जनवरी–दिसंबर 2023**

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 :

सत्रीय कार्य-1

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।

सत्रीय कार्य-2

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।

सत्रीय कार्य-3

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।

सत्रीय कार्य-4

खण्ड ई – दीर्घ उत्तरीय प्रश्न (23 से 24) कुल 02 प्रश्न है जिसमें से कोई 01 प्रश्न हल करें। प्रति प्रश्न

सत्रीय कार्य-1

(Assignment - 1)

खण्ड—अ

(Section—A)

- मार्केटिंग का सम्बन्ध ग्राहकों के साथ चल रहे सम्बन्ध बनाने के बजाय व्यक्तिगत लेन-देन से है क्योंकि यह जनसम्पर्क विभाग में लोगों का काम है। (सही/गलत)

Marketing is concerned with individual transaction rather than with building ongoing relationship with customer because that is the job of people in the public relations.

(True/False)

- ‘बिक्री संवर्धन’ का एक तत्व है जिसमें मुफ्त नमूनों का वितरण, व्यापार मेला, प्रदर्शनी, ऑफर, डिस्काउंट कूपन आदि का आयोजन शामिल है।
 - (अ) मार्केटिंग मिक्स
 - (ब) प्रमोशन मिक्स

- (स) उत्पाद मिश्रण
- (द) मूल्य मिश्रण

..... is an element of ‘Sales Promotion’ including distribution of free samples, organizing trade fair, exhibition, offers, discount coupon etc.

- (a) Marketing Mix
- (b) Promotion Mix
- (c) Product Mix
- (d) Price Mix

3. एक ही उत्पाद का नियमित रूप से उपयोग करने के लिए ग्राहक को नकद या पुरस्कार देना कहलाता है।

Giving cash or award to customer for using the same product regularly is called

4. उपभोक्ता को किसी उत्पाद के खरीद मूल्य का एक हिस्सा वापस करने का प्रस्ताव देना जाना जाता है |

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

5. गैर आवर्ती गतिविधि में बिक्री संवर्धन। (सही/गलत)

Sales promotions in non-recurring activity.(True/False)

6. उत्पाद जीवन चक्र का दूसरा चरण कौन-सा है ?

Which is the second stage of product life cycle ?

7. बढ़ी हुई प्रतिस्पर्धा में कीमतों में कमी आती ले, जनजागरूकता में वृद्धि होती है, बिक्री की मात्रा में उल्लेखनीय वृद्धि होती है। यह पी. एल. सी. में की विशेषताएँ हैं।

- (अ) परिपक्व अवस्था
- (ब) गिरावट चरण
- (स) विकास चरण
- (द) बाजार परिचय चरण

Increased competition leads to price decrease, increasing public awareness, sales volume increase significantly are the characteristics of in PLC.

- (a) Mature stage
- (b) Decline stage
- (c) Growth stage
- (d) Market introduction stage

8. एक समाचार-पत्र की लागत होती है लेकिन मान्य मीडिया |

- (अ) उच्च, अक्सर
- (ब) वर्तमान, कभी नहीं
- (स) कम, वर्तमान में
- (द) निम्न, अत्यधिक

A newspaper is cost but valid media.

- (a) high, frequently
- (b) current, never
- (c) low, presently
- (d) low, highly

खण्ड—ब

(Section—B)

9. उत्पाद को परिभाषित कीजिए।

Define product.

10. प्रेरक अनुसंधान का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

Describe in brief motivational research.

11. विज्ञापन को परिभाषित कीजिए।

Define advertising.

12. पैकेजिंग को परिभाषित कीजिए।

Define packaging.

13. उत्पाद विकास क्या है ?

What is product development ?

14. नियोजित अप्रचलन का क्या अर्थ है ?

What is the meaning of planned obsolescence ?

सत्रीय कार्य—2

(Assignment - 2)

खण्ड—स

(Section—C)

15. लेबल का अर्थ और प्रकार क्या है ?

What is the meaning and types of lables ?

16. बिक्री संवर्धन के कार्य क्या हैं ?

What are the functions of sales promotion ?

17. एक विपणन प्रबंधक के लिए उत्पाद जीवन चक्र की क्या उपयोगिता है ?

What is the utility of product life cycle to a marketing manager ?

18. एक अच्छे ब्रांड की क्या विशेषताएँ हैं ?

What are the characteristics of a good brand ?

सत्रीय कार्य-3

(Assignment - 3)

खण्ड—द

(Section—D)

19. प्रेरणा क्या है ? अभिप्रेरणाओं का वर्गीकरण दीजिए और उनकी व्याख्या कीजिए।

What is Motivation ? Give a classification of motivations and explain them.

20. बिक्री संवर्धन शब्द को परिभाषित कीजिए। बिक्री संवर्धन के प्रकार और विधियों का वर्णन कीजिए।

Define the term sales promotion. Describe the types and methods of sales promotion.

21. एक वस्तु, ब्रांड और एक ट्रेडमार्क के बीच अन्तर कीजिए। ब्रांड के फायदे और नुकसान के बारे में भी बताइए।

Differentiate between a commodity, brand and a trademark. Also explain the advantage and disadvantage of the brand.

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.

सत्रीय कार्य-4

(Assignment - 4)

खण्ड—इ

(Section—E)

23. उत्पाद जीवन चक्र पर एक वर्णनात्मक टिप्पणी लिखिए।

Write a descriptive note on product life cycle.

24. विभिन्न प्रकार के विज्ञापन क्या हैं ? साथ ही विज्ञापन का माध्यम चुनते समय विभिन्न बातों के बारे में भी लिखिये।

What are the different types of advertisement ? Also write about the different considerations while choosing the medium of advertising.

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 अगस्त 2023तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व-हस्तलिखित होना चाहिए। दूसरे के द्वारा लिखा गया, फोटोकापी या पुस्तक का हिस्सा चिपकाना अनुवित साधन का प्रयोग माना जायेगा।
2. छात्र सत्रीय कार्य लेखन हेतु अन्य संदर्भित पुस्तकों का भी उपयोग कर सकते हैं।
3. सत्रांत परीक्षा सत्र जनवरी-दिसंबर 2023का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जनवरी-दिसंबर 2023जैसा 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 – जनवरी–दिसंबर 2023**

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 :

सत्रीय कार्य-1

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।

सत्रीय कार्य-2

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।

सत्रीय कार्य-3

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।

सत्रीय कार्य-4

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।

सत्रीय कार्य-1

(Assignment - 1)

खण्ड—अ

(Section—A)

1. बाजार अनुसंधान आपके व्यवसाय के संचालन का एक सतत हिस्सा होना चाहिए। (सत्य / असत्य)
Market research should be an ongoing part of operating your business. (True/False)
2. एक विपणन अनुसंधान फर्म एक प्रकार का विपणन मध्यस्थ है। (सत्य / असत्य)
A marketing research firm is a type of marketing intermediary. (True/False)
3. कारण सम्बन्धी जानकारी एकत्र करने के लिए सर्वेक्षण अनुसंधान सबसे अच्छा तरीका है। (सत्य / असत्य)
Survey research is the best approach for gathering causal information. (True/False)
4. आपके द्वारा उपयोग की जाने वाली शोध पद्धति आपको प्राप्त होने वाले उत्तरों को प्रभावित कर सकती है। (सत्य / असत्य)
The research method you use may affect the answers you receive. (True/False)

5. एक राष्ट्रीय बाजार में बिक्री करने वाली कम्पनी अक्सर कार्यात्मक विशेषताओं के साथ अपनी बिक्री बल का आयोजन करती है। (सत्य/असत्य)
A company selling in a national market often organizes its sales force along functional specialties. (True/False)
6. विपणन को एक अलग व्यावसायिक कार्य के रूप में माना जाना चाहिए। (सत्य/असत्य)
Marketing should be treated as a separate business function. (True/False)
7. लेन-देन सम्बन्धी 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)
8. इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि एक विक्रेता किस क्रम में रणनीतिक/सलाहकार बिक्री मॉडल में पाँच रणनीतिक कदम उठाता है। (सत्य/असत्य)
It doesn't matter what order a salesperson approaches the five strategic steps in the strategic/consultative selling model. (True/False)

खण्ड—ब

(Section—B)

9. विपणन अनुसंधान शब्द को परिभाषित कीजिए।
Define the term marketing research.
10. बिक्री शब्द को परिभाषित कीजिए।
Define the term sales.
11. वितरण चैनल को परिभाषित कीजिए।
Define distribution channel.
12. बिक्री प्रशिक्षण को परिभाषित कीजिए।
Define sales training.
13. विपणन कार्यक्रम को परिभाषित कीजिए।
Define marketing programme.
14. बिक्री नियंत्रण क्या है ?
What is sales control ?

सत्रीय कार्य—2

(Assignment - 2)

खण्ड—स

(Section—C)

15. विपणन अनुसंधान की प्रकृति की विवेचना कीजिए।
Discuss the nature of marketing research.
16. बिक्री संगठन के उद्देश्यों की विवेचना कीजिए।

Discuss the objectives of sales organization.

17. बिक्री पारिश्रमिक को प्रभावित करने वाले कारकों की चर्चा कीजिए।

Discuss the factors affecting sales remuneration.

18. बिक्री कर्मियों के पर्यवेक्षण के तरीकों की चर्चा कीजिए।

Discuss the methods of supervising sales personnel.

सत्रीय कार्य-3

(Assignment -3)

खण्ड—द

(Section—D)

19. विपणन अनुसंधान रिपोर्ट की सामग्री का वर्णन कीजिए।

Describe the contents of marketing research report.

20. विपणन कार्यक्रम की योजना को प्रभावित करने वाले कारकों की चर्चा कीजिए।

Discuss the factors affecting the planning of the marketing programme.

21. बिक्री कर्मियों के प्रशिक्षण के महत्व पर चर्चा कीजिए।

Discuss the importance of training sales personnel.

22. बिक्री कोटा के प्रकार क्या हैं ?

What are the types of sales quotas ?

सत्रीय कार्य-4

(Assignment - 4)

खण्ड—इ

(Section—E)

23. विपणन अनुसंधान के विभिन्न चरणों का सीमाओं सहित वर्णन कीजिए।

Describe the various steps in marketing research with its limitations.

24. बिक्री क्षेत्र के आकार को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए।

Explain the factors affecting size of the sales territory.

आवश्यक निर्देश :-

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 अगस्त 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 जनवरी-दिसंबर 2023का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जनवरी-दिसंबर 2023जैसा 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 प्रतिशम (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 – जनवरी–दिसंबर 2023**

P. G. Diploma in Marketing Management

विषय – INTERNATIONAL MARKETING

प्रश्न–पत्र: पंचम

पूर्णांक : 30

न्यूनतम उत्तीर्णांक: 12

नोटः— परीक्षार्थी प्रत्येक खण्ड के निर्देशों को ध्यान से पढ़कर प्रश्नों को हल करें।

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

सत्रीय कार्य—1

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।

सत्रीय कार्य—2

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।

सत्रीय कार्य—3

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।

सत्रीय कार्य—4

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।

सत्रीय कार्य—1

(Assignment - 1)

खण्ड—अ

(Section—A)

1. विदेशी व्यापार के प्रभाव से कुल उत्पादन में वृद्धि होती है। (सही/गलत)
The effect of foreign trade increases the total output. (True/False)
2. “केवल श्रम ही उत्पत्ति का साधन है।” रिकार्डो के किस सिद्धान्त के अन्तर्गत यह मान्यता आधारित है ? “Labour is the only means of production.” Under which theory of Ricardo is this belief based ?
3. अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य अथवा पारस्परिक माँग का सिद्धान्त किसके प्रतिपादित किया था ? Who propounded the theory of international value or mutual demand ?
4. दो देशों के आर्थिक सम्बन्धों के अन्तर्गत सेवाओं का आयात-निर्यात नहीं किया जाता। (सही/गलत)

Services are not imported and exported within the economic relations of the two countries.
(True/False)

5. भुगतान शेष में असन्तुलन के कितने प्रकार होते हैं ?

How many types of imbalance are there in balance of payment ?

6. निर्यात विक्रय संवर्धन में विज्ञापन की विशिष्ट भूमिका रहती है। (सही / गलत)

Advertising plays a special role in export sales promotion. (True/False)

7. बहुराष्ट्रीय निगम एक विशाल एकाधिकारी कम्पनी है। (सही / गलत)

Multinational corporation is a large monopoly company. (True/False)

8. बाह्य विज्ञापन का एक उदाहरण लिखिये।

Give an example of outdoor advertising.

खण्ड—ब

(Section—B)

9. औद्योगिक विकास से क्या आशय है ?

What do you mean by Industrial Development ?

10. सामाजिक सम्बन्ध क्या है ?

What is Social Relationship ?

11. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार को परिभाषित कीजिए।

Define International Business.

12. दीर्घकालीन विनियोग किसे कहते हैं ?

What is long-term investment ?

13. उदार लाइसेंस प्रणाली की उपयोगिता स्पष्ट कीजिए।

Write the usefulness of Liberal Licensing System.

14. मूल्य उद्धरण क्या है ?

What is Price Quote ?

सत्रीय कार्य—2

(Assignment - 2)

खण्ड—स

(Section—C)

15. बहुराष्ट्रीय निगमों के भारतीय अर्थव्यवस्था पर हानिकारक प्रभाव पर प्रकाश डालिए।

State the harmful effects of multinational corporations on Indian Economy.

16. विशिष्टीकृत वितरण पर टिप्पणी लिखिये।

Write a note on specialised distribution.

17. अन्तर्राष्ट्रीय बाजार के प्रबंध नियम पर प्रकाश डालिए।

Elucidate the rules of management in the International Market.

18. भुगतान सन्तुलन में सुधार के उपायों का उल्लेख कीजिए।

State the measures to improve balance of payment.

सत्रीय कार्य—3

(Assignment - 3)

खण्ड—द

(Section—D)

19. घरेलू और अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार के बीच अन्तर बताइए।

State the difference between Domestic and International Trade.

20. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार के सन्तुलन सिद्धान्त की विस्तृत व्याख्या कीजिए।

Explain in detail the Balance theory of International Trade.

21. भारत में निर्यात प्रोत्साहन के प्रयासों पर चर्चा कीजिए।

Discuss on effort of export promotion in India.

22. निर्यात वितरण वाहिकाओं के प्रकार पर प्रकाश डालिए।

Explain the types of export distribution channel.

सत्रीय कार्य—4

(Assignment - 4)

खण्ड—इ

(Section—E)

23. वस्तु प्रमाणीकरण क्या है ? पैकेजिंग को वस्तु नियोजन के तत्व के रूप में समझाइए।

What is product certification ? Explain packaging as an element of Product Planning.

24. व्यापार में भुगतान शेष की विस्तृत व्याख्या कीजिए।

Explain in detail balance of payment in business.

आवश्यक निर्देश :—

1. सत्रीय लेखन कार्य को घर से लिखकर उत्तरपुस्तिका दिनांक 31 अगस्त 2023 तक संबंधित अध्ययन केन्द्र में जमा करें। सत्रीय कार्य स्व—हस्तालिखित 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 जनवरी—दिसंबर 2023 का सैद्धांतिक प्रश्न पत्र का स्वरूप सत्रीय कार्य जनवरी—दिसंबर 2023 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 सूजनात्मक, मौलिक—सोच प्रदर्शित होने पर अधिकतम 20 प्रतिशत (6 अंक) प्राप्त हो सकते हैं। इस प्रकार मूल 100 प्रतिशत (30 अंक) का विभाजन रहेगा।