

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

Assignment – 2011-2012

विपणन प्रबन्धन में स्नातकोत्तर में डिप्लोमा

Post Graduate Diploma in Marketing Management

विषय : पीजीडीएमएम

SUBJECT : PGDMM

कोर्स शीर्षक :

Course Title : Marketing for Managers

विषय कोड : पी.जी.डी.एम.एम.

SUBJECT CODE: PGDMM

कोर्स कोड : पीजीडीएमएम.-01

Course Code: PGDMM-01

अधिकतम अंक : 30

MAXIMUM MARKS : 30

Section —A

MAXIMUM MARKS :18

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर देना अनिवार्य है। कृपया 800 से 1000 शब्दों में प्रश्न का उत्तर दें।

Note: Answer all questions. Question No. 1 to 3 are long answer questions. Answers should be given in 800 to 1000 words. Each question carry 6 marks.

1. विपणन के विभिन्न सिद्धान्तों की व्याख्या कीजिए। विपणन मिश्रण की भी व्यवस्था उचित उदाहरणों सहित कीजिए। 6

Explain various concepts of Marketing. Also explain Marketing Mix in detail with suitable examples.

2. बाजार विखण्डन पर एक व्याख्यात्मक टिप्पणी उदाहरण सहित लिखिए। 6

Write an explanatory note on market segmentation with suitable examples.

3. उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न कारकों की व्याख्या उदाहरण सहित कीजिये। 6

What are the various important determinants of Consumer Behaviour? Explain with suitable examples.

SECTION – B

MAXIMUM MARKS :12

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर देना अनिवार्य है। कृपया 200 से 300 शब्दों में उत्तर दें।

Note: Answer all questions. Question No. 4 to 9 are short answer questions. Answers should be given in 200 to 300 words. Each question carry 2 marks.

4. उत्पाद रेखा निर्णयों की व्याख्या उचित उदाहरणों के माध्यम से कीजिए। 2
Explain Product line decisions with suitable examples.
5. उत्पाद जीवन चक्र की विभिन्न अवस्थाओं के लिए विपणन रणनीतियों का वर्णन कीजिए। 2
Explain marketing strategies for different stages of product life cycle.
6. व्यक्तिगत विक्रय की प्रक्रिया की व्याख्या विस्तृत रूप से कीजिए। 2
Explain process of personal selling in detail.
7. अन्तरवैयक्तिक वार्ता सम्बन्धों में गैर मौखिक व्यवहार से आप क्या समझते हैं? व्याख्या कीजिए। 2
What do you understand by non verbal behaviour in interpersonal interactions? Explain.
8. निम्नांकित की व्याख्या कीजिए। Explain followings: 2
a) सेल्समैन का परीक्षण – Salesman's Evaluation.
b) विक्रय कार्यक्रम नियोजन – Sales Programme Planning.
9. आप विक्रय बजट कैसे तैयार करेंगे? 2
How will you prepare sales budget?