

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2015-2016

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम.बी.ए.)

Master of Business Administration (MBA)

विषय	: प्रबन्धन	विषय कोड	: एम.बी.ए.
Subject	: Management	Subject Code	: MBA
कोर्स शीर्षक	:	कोर्स कोड	: एम.बी.ए.3.43 (एन)/ 5.43 (ओ)/
Course Title	: International Marketing Management	Course Code	: MBA-3.43 (N) PGDIMB-01

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks: 30

Note: Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 words. Answer all questions. All questions are compulsory.

Section - A

खण्ड - अ

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks: 18

1. Explain in detail the importance of International Marketing.
अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के महत्व को विस्तार से समझाइये ।
2. What is the meaning of international advertising? Throw light on its objectives.
अन्तर्राष्ट्रीय विज्ञापन से क्या आशय है? इसके उद्देश्य पर प्रकाश डालिए।
3. Discuss the main documents used in export trade.
निर्यात व्यापार में प्रयोग होने वाले प्रमुख प्रपत्रों की विवेचना कीजिए।

Section - B

खण्ड - ब

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks: 12

Note: Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 words. All questions are compulsory.

4. What do you understand by export assistance?
निर्यात सहायता से आप क्या समझते हैं ?

5. What is personal selling?
वैयक्तिक विक्रय क्या है?
6. Explain the sources of Medium and long-term export Finance.
मध्यम एवं दीर्घकालीन निर्यात साख के साधनों के बारे में समझाइये ।
7. Explain the difference between home Marketing pricing and Export Marketing pricing.
देशी विपणन मूल्य एवं निर्यात विपणन मूल्य के अन्तर को लिखें ।
8. What do you understand by Logistic decisions?
संभार तन्त्र निर्णय से आप क्या समझते हैं ?
9. Explain the Methods of International Promotion.
अन्तर्राष्ट्रीय संवर्द्धन के ढंगों को समझाइये ।

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2015-2016

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम.बी.ए.)

Master of Business Administration (MBA)

विषय	: प्रबन्धन	विषय कोड	: एम.बी.ए.
Subject	: Management	Subject Code	: MBA
कोर्स शीर्षक	: अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार	कोर्स कोड	: एम.बी.ए.4.1 (एन)/ 4.1 (ओ)/ पीजीडीआईएमबी.-04
Course Title: International Business		Course Code	: MBA-4.1 (N)/ 4.1 (O)/ PGDIMB-02

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks: 30

Note: Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 words. Answer all questions. All questions are compulsory.

Section - A

खण्ड - अ

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks: 18

1. Examine the impact of the Industrial Revolution on international business.
औद्योगिक क्रान्ति का अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर पड़ने वाले प्रभावों का परीक्षण कीजिये।
2. Explain the Product Life Cycle Theory of FDI in detail.
एफ.डी.आई. के उत्पाद जीवन चक्र सिद्धान्त की विस्तृत व्याख्या कीजिये।
3. How does nationality of an MNE affect its planning ? Examine.
बहुराष्ट्रीय उपक्रम की राष्ट्रियता इसके नियोजन को कैसे प्रभावित करती है? परीक्षण कीजिए।

Section - B

खण्ड - ब

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks: 12

Note: Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 words. All questions are compulsory.

4. What are the important dimensions of international business?
अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के महत्वपूर्ण आयाम कौन कौनसे हैं ?

5. Briefly discuss the foundations of international business.
अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के आधारों का संक्षेप में वर्णन कीजिये ।
6. Write a short note on Transfer Pricing .
अन्तरण कीमत पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये ।
7. What are the major pitfalls of planning?
नियोजन की मुख्य कठिनाइयाँ क्या हैं ?
8. What is ownership strategy?
स्वामित्व रणनीति क्या है?
9. Explain the concept of 'Total Quality Management'..
'टी.क्यू.एम.' की विचारधारा को समझाइयें ।

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2015-2016

Post Graduate Diploma in E-Commerce

Subject : E-Commerce

Subject Code : PGDIMB-03

Course Title : E-Commerce

Course Code : PGDIMB-03

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks: 30

Note: Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 words. Answer all questions. All questions are compulsory.

Section – A

खण्ड - अ

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks: 18

1. What do you understand by E-Commerce also discuss the electronic data interchange? 6
2. Discuss about the various aspects of Business process Reengineering Methodology. 6
3. Describe the guidelines for cryptography policy. 6

Section – B

खण्ड - ब

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks: 12

Note: Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 words. All questions are compulsory.

4. What are the elements of Electronic Payments. 2
5. Explain the cyber crimes under IT Act. 2
6. Write the types of e-commerce at International scenario. 2
7. Discuss the Internet Communication protocols. 2
8. What are the identification and tracking tools? 2
9. What do you understand by electronic payment system? 2

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2015-2016

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम.बी.ए.)

Master of Business Administration (MBA)

विषय	: प्रबन्धन	विषय कोड	: एम.बी.ए.
Subject	: Management	Subject Code	: MBA
कोर्स शीर्षक	: विपणन शोध	कोर्स कोड	: एम.बी.ए.3.44 (एन)/ 5.44 (ओ)/ पीजीडीएमबी.-04
Course Title	: Marketing Research	Course Code	: MBA-3.44 (N)/ 5.44 (O)/ PGDMB-04

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks: 30

Note: Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 words. Answer all questions. All questions are compulsory.

Section - A

खण्ड - अ

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks: 18

1. State the meaning and objectives of Marketing Research. Discuss the scope of Marketing Research Function.
विपणन शोध के अर्थ एवं उद्देश्य बताइये। विपणन शोध कार्य के क्षेत्र की विवेचना कीजिए।
2. Explain and illustrate the basic concepts relating to sampling. Discuss the steps in the sampling process.
न्यायदर्श से सम्बन्धित आधारभूत प्रत्ययों की व्याख्या कीजिए तथा दृष्टान्त दीजिए। न्यायदर्श प्रक्रिया के चरणों की विवेचना कीजिए।
3. Distinguish between Descriptive and Inferential Statistics. Explain, with examples, the application of Inferential statistics in Marketing Research.
वर्णनात्मक तथा अनुमानात्मक सांख्यिकी में अन्तर्भेद कीजिए। विपणन शोध में अनुमानात्मक सांख्यिकी के प्रयोगों की सोदाहरण व्याख्या कीजिए।

Section - B

खण्ड - ब

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks: 12

Note: Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 words. All questions are compulsory.

4. Describe the problems in conducting Marketing Research in India.
भारत में विपणन शोध करने में आने वाली समस्याओं का वर्णन कीजिए।
5. What is quasi-experimental design?
अर्ध-प्रयोगात्मक परिकल्प किसे कहते हैं ?
6. Point out the points worth considering in Questionnaire construction.
एक प्रश्नावली निर्माण में विचारणीय बिन्दुओं को इंगित कीजिए।
7. When and how is Chi Square Test used?
काई वर्ग परीक्षण का प्रयोग कब और कैसे किया जाता है?
8. Write a brief note on Graphical Presentation of Data.
आँकड़ों के आरेखीय प्रस्तुतीकरण पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये।
9. "Marketing Research should be qualitative." Comment.
"विपणन शोध गुणात्मक होना चाहिए। समीक्षा कीजिए।

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2015-2016

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम.बी.ए.)

Master of Business Administration (MBA)

विषय	: प्रबन्धन	विषय कोड	: एम.बी.ए.
Subject	: Management	Subject Code	: MBA
कोर्स शीर्षक	: विक्रय प्रबंधन	कोर्स कोड	: एम.बी.ए.2.5(एन)/ एम.बी.ए. 4.3 (ओ)./ पीजीडीआईएमबी-05
Course Title: Sales Management		Course Code	: MBA-2.5(N)/ 4.3 (O)/ PGDIMB-05

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks: 30

Note: Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 words. Answer all questions. All questions are compulsory.

Section - A

खण्ड - अ

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks: 18

1. What is sales and sales Management? Discuss various sales & distribution strategy.
2. Discuss various theories of sales?
3. Write an essay on uses of computerized sales management system?

Section - B

खण्ड - ब

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks: 12

Note: Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 words. All questions are compulsory.

4. Differentiate between Oral and non-Verbal Communication?
5. Differentiate between Advertising and personnel selling?.

6. Define types of Sales presentation?
7. List various steps of sales Negotiations?
8. How you will motivate the Retailers?
9. Discuss in brief various attributes of a good "Sales Quota Plan".