

Department of Business Admin

B.com VI Sem. (Back Paper)

Functional Management - II

Attempt any three questions selecting one from each unit. प्रत्येक यूनिट से एक प्रश्न चुनते हुए कोई तीन प्रश्न हल करें।

3. What is meant by Capital Structure? Discuss the factors affecting capital structure.
पूँजी संरचना से क्या आशय है? पूँजी संरचना को प्रभावित करने वाले घटकों की विवेचना कीजिए।
4. Write short notes on the following:
निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए:
 - (i) Role of Finance Manager
वित्त प्रबंधक की भूमिका
 - (ii) Sources of Working Capital
कार्यशील पूँजी के स्रोत
5. Define 'Production Management'. Clearly explain the functions of production management.
"उत्पादन प्रबन्ध" की परिभाषा दीजिए। उत्पादन प्रबन्ध के कार्यों को स्पष्ट रूप से समझाइए।
6. What is Inventory Control? Explain the importance of inventory control.
स्कन्ध नियंत्रण क्या है? स्कन्ध नियंत्रण के महत्व को स्पष्ट कीजिए।
7. What do you mean by Material Management? Discuss the scope of material management.
सामग्री प्रबंध से आपका क्या आशय है? सामग्री प्रबंध के क्षेत्र की विवेचना कीजिए।
8. Describe the stores purchase procedure of the Directorate General of Supplies and Disposal (DGS&D).
आपूर्ति एवं निपटान महानिदेशालय (डी जीएस एण्ड डी) की सामग्री क्रय प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

Department of Business Admn.

B.com VI sem. (Back Paper)

Sales Promotion & Sales management - II

Attempt any three questions selecting one from each unit. प्रत्येक युनिट से एक प्रश्न चुनते हुए कोई भी प्रश्न हल करें।

3. What are the sources through which salesman can be recruited? Discuss merits and demerits of each of them.
विक्रयकर्ताओं को किन-किन स्रोतों से भर्ती किया जा सकता है? प्रत्येक स्रोतों के लाभ-दोषों का वर्णन कीजिये।
4. What are the basis of departmentalisation of sales organization? Describe each and every merit and demerit of them.
विक्रय संगठन के विभागीयकरण के कौन-कौन से आधार हैं? उनके प्रत्येक के लाभों एवं दोषों का वर्णन कीजिए।
5. What do you mean by Sales Forecasting? Discuss its importance and limitations in the modern business.
विक्रय पूर्वानुमान से आप क्या समझते हैं? आधुनिक व्यवसाय में इसके महत्व एवं सीमाओं को स्पष्ट रूप से समझाइये।
6. Clearly explain the various types of "Sales Quota".
"विक्रय कोटा" के विभिन्न प्रकारों को स्पष्ट रूप से समझाइये।
7. Describe various methods or techniques of sales control.
विक्रय नियन्त्रण की विभिन्न विधियों या तकनीकों का वर्णन कीजिए।
8. Discuss the importance of buying motives in sales. Also explain the difficulties in determining buying motives.
विक्रय में क्रय प्रेरणाओं के महत्व को स्पष्ट कीजिये। क्रय प्रेरणाओं के निर्धारित में आने वाली कठिनाइयों को भी स्पष्ट कीजिये।
