

2021

**CONSUMER BEHAVIOUR AND
SALES MANAGEMENT — GENERAL**

Paper : DSE-5.1M

(Marketing Group)

Full Marks : 80

*Candidates are required to give their answers in their own words
as far as practicable.*

প্রাপ্তলিখিত সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।

মডিউল - ১

(ভোক্তা আচরণ)

১। নিম্নলিখিত যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- | | |
|---|-----|
| (ক) বাজার বিভাজনের ভিত্তিগুলি বিবৃত করো। | ১০ |
| (খ) বিপণন তথ্যরীতির প্রাসঙ্গিকতা নির্দেশ করো। | ১০ |
| (গ) (অ) ফ্রেতা সুরক্ষা বলতে কী বোঝায়? | |
| (আ) এর গুরুত্ব আলোচনা করো। | ৫+৫ |
| (ঘ) টীকা লেখো : | |
| (অ) রাজনৈতিক বিপণন | |
| (আ) পরিবেশগত বিপণন। | ৫+৫ |
| (ঙ) ভোক্তা আচরণের নির্ধারকগুলি ব্যাখ্যা করো। | ১০ |
| (চ) (অ) সামাজিক শ্রেণির সংজ্ঞা দাও। | |
| (আ) সামাজিক শ্রেণি কীভাবে বিপণনকে প্রভাবিত করে? | ৫+৫ |
| (ছ) নেতৃত্ব প্রক্রিয়া কী? | ১০ |
| (জ) বিপণন নৈতিকতা কী, তা উদাহরণসহ ব্যাখ্যা করো। | ১০ |

মডিউল - ২

(বিক্রয় ব্যবস্থাপনা)

২। নিম্নলিখিত যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- | | |
|---|----|
| (ক) সংগঠনের সাধারণ নীতিগুলি আলোচনা করো। | ১০ |
|---|----|

Please Turn Over

- (খ) বিপণন প্রণালীর গুরুত্ব একটি উদাহরণসহ ব্যাখ্যা করো। ১০
- (গ) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের ধাপগুলি নির্দেশ করো। ১০
- (ঘ) বিক্রয়বাহিনীর উদ্দেশ্যগুলি বিবৃত করো। ১০
- (ঙ) তুমি কীভাবে তোমার বিক্রয়বাহিনীকে অনুপ্রাণিত করবে? ১০
- (চ) টীকা লেখো :
- (অ) ক্রেতা-বিক্রেতা যৌথ দরকষাকষি
- (আ) বিক্রয়বাহিনীর প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন। ৫+৫
- (ছ) একটি সঠিক বিপণন প্রণালী বাছাইয়ের ক্ষেত্রে কোন কোন বিষয়গুলি গুরুত্বপূর্ণ? ১০
- (জ) বিক্রয় সংগঠন গঠনের সঙ্গে সম্পর্কিত কয়েকটি অসুবিধা বর্ণনা করো। ১০

[English Version]

The figures in the margin indicate full marks.

Module - 1

(Consumer Behaviour)

1. Answer **any four** of the following questions.

- (a) State the bases of market segmentation. 10
- (b) Point out the relevance of marketing information system. 10
- (c) (i) What is meant by consumer protection?
(ii) Discuss its importance. 5+5
- (d) Write notes on :
(i) Political Marketing
(ii) Environmental Marketing. 5+5
- (e) Explain the determinants of consumer behaviour. 10
- (f) (i) Define social class.
(ii) How does social class affect marketing? 5+5
- (g) What is leadership process? 10
- (h) What is marketing ethics? Explain with example. 10

Module - 2
(Sales Management)

2. Answer *any four* of the following questions.

- | | |
|--|-----|
| (a) Discuss the general principles of organisation. | 10 |
| (b) Explain the importance of marketing channels with an example. | 10 |
| (c) Point out the steps in personal selling. | 10 |
| (d) State the objectives of sales force. | 10 |
| (e) How would you motivate your sales force ? | 10 |
| (f) Write notes on : | |
| (i) Buyer-Seller Dyads | |
| (ii) Training and development of sales force. | 5+5 |
| (g) What factors are important in selecting an appropriate marketing channel? | 10 |
| (h) Describe some problems associated with structuring the sales organisation. | 10 |
-