

2022

CONSUMER BEHAVIOUR AND
SALES MANAGEMENT — GENERAL

Paper : DSE-5.1MG

(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)

বিভাগ - ক

১। যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

8×8

- (ক) বিপণনের নৈতিকতা বলতে কী বোঝায়?
(খ) স্বাস্থ্যসেবা বিপণনের দোষগুলি বিবৃত করো।
(গ) মতামতপ্রদানকারী নেতা কে?
(ঘ) আধুনিক বিপণনে বাজার বিভাজনের গুরুত্ব আলোচনা করো।
(ঙ) বাজার গবেষণার সংজ্ঞা দাও।
(চ) সংক্ষেপে ভোগকারীর আচরণে সংস্কৃতির প্রভাব ব্যাখ্যা করো।

বিভাগ - খ

২। যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- (ক) ভোগকারীর আচরণের যে-কোনো একটি মডেল আলোচনা করো।
(খ) সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো :
(অ) রাজনৈতিক বিপণন
(আ) সামাজিক বিপণন।
(গ) ভোক্তার আচরণ অধ্যয়নের প্রয়োজনীয়তা আলোচনা করো।
(ঘ) বিপণনে ভোক্তা সুরক্ষার গুরুত্ব বিবৃত করো।
(ঙ) বাজার বিভাজনের বিভিন্ন ধরন সম্বন্ধে সংক্ষেপে আলোচনা করো।

৮

8+8

৮

৮

৮

Please Turn Over

৩। যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৪×৪

- (ক) বিক্রয় সংগঠন কাঠামো বলতে কী বোঝায়?
- (খ) তুমি কীভাবে প্রণালী সদস্যদের অনুপ্রাণিত করবে?
- (গ) বিক্রয় ব্যবস্থাপনার ভূমিকা সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- (ঘ) বিক্রয় বাহিনীর স্থান নির্ণয় বলতে কী বোঝায়?
- (ঙ) আলাপ-আলোচনা সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো।
- (চ) তুমি কীভাবে বিক্রয় বাহিনীর কর্মক্ষমতা মূল্যায়ন করবে?

বিভাগ - খ

৪। যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৮×৩

- (ক) বিপণন চ্যানেলের স্তরগুলি ব্যাখ্যা করো।
- (খ) বিক্রয়কর্মী নির্বাচনের ধাপগুলি আলোচনা করো।
- (গ) বিক্রয়বাহিনীর নিয়োগ পদ্ধতিগুলি উল্লেখ করো।
- (ঘ) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের ধাপগুলি আলোচনা করো।
- (ঙ) বিক্রয় ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা প্রক্রিয়ার বিভিন্ন ধাপগুলি বিবৃত করো।

[English Version]

The figures in the margin indicate full marks.

Module - 1

(Consumer Behaviour)

Group - A

1. Answer *any four* questions :

4×4

- (a) What do you mean by marketing ethics?
- (b) State the demerits of healthcare marketing.
- (c) Who is an opinion leader?
- (d) Discuss the importance of market segmentation in modern marketing.

(3)

*W(5th Sm.)-Consumer Behaviour and
Sales Mgmt.-G/DSE-5.IMG/CBCS*

- (e) Define market research.
- (f) Briefly, explain, the influence of culture in consumer behaviour.

Group - B

2. Answer *any three* questions :

- (a) Describe any one consumer behaviour model. 8
- (b) Write short notes on : 4+4
 - (i) Political Marketing
 - (ii) Social Marketing.
- (c) Discuss the need for study of consumer behaviour. 8
- (d) State the importance of consumer protection in marketing. 8
- (e) Describe, in brief, the different types of market segmentation. 8

Module - 2

(Sales Management)

Group - A

3. Answer *any four* questions :

- (a) What is meant by sales organisation structure?
- (b) How would you motivate channel members?
- (c) Briefly, discuss, the role of sales management.
- (d) What is meant by placement of sales force?
- (e) Write a short note on negotiation.
- (f) How would you evaluate the performance of sales force?

4×4

Group - B

4. Answer *any three* questions :

- (a) Explain the levels of marketing channels.
- (b) Discuss the steps in the selection of sales personnel.
- (c) Mention the methods of recruitment of sales force.
- (d) Discuss the steps in personal selling.
- (e) State the various steps of sales management planning process.

8×3