

**Maulana Azad National Urdu University**  
**MBA IV Semester Examination May - 2019**  
**Paper: MMBA422DST : Sales & Advertising Management**

Total Marks : 70

Time : 3 hours

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لئے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات/خالی جگہ پُر کرنا/مختصر جواب والے سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔ ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔  
(10 x 1 = 10 Marks)
2. حصہ دوم میں آٹھ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً دو سو (200) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔  
(5 x 6 = 30 Marks)
3. حصہ سوم میں پانچ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی تین سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً پانچ سو (500) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔  
(3 x 10 = 30 Marks)

**حصہ اول**

سوال: 1

- (i) Salesmanship کسے کہتے ہیں؟
- (ii) Win-Win Strategy کی وضاحت کیجیے۔
- (iii) Hard Selling سے کیا مراد ہے؟
- (iv) فروخت کنندہ (Salesman) میں پائے جانے والی شخصی خصوصیات بتائیے۔
- (v) Break-in-Training سے کیا مراد ہے؟
- (vi) تشہیر (Advertising) کی خصوصیات کو بیان کیجیے۔
- (vii) عوامی خدمات کی تشہیر (Public Service Advertising) کیا ہے؟
- (viii) ترسیل (Communication) کے عوامل کیا ہیں؟
- (ix) فعال تنظیم (Functional Organisation) کسے کہتے ہیں؟
- (x) ASCI Code کی وضاحت کیجیے۔

**حصہ دوم**

- (2) کمپنی کی کامیابی کے لیے Sales Manager کے کردار کی اہمیت کو بیان کیجیے۔
- (3) Sales Management کے مقاصد کو بیان کیجیے۔
- (4) نظریہ فروخت کی وضاحت کیجیے۔

- (5) صارف کے خریداری کے مراحل کو بیان کیجیے۔
- (6) ایک موثر Salesman کے لیے کون سے مہارتوں (Skills) کی ضرورت ہوتی ہے؟
- (7) ”تشہیری اخراجات ضائع ہوتے ہیں“ کیا آپ اس خیال سے متفق ہیں؟ واضح کیجیے۔
- (8) تشہیری بجٹ (Advertising Budget) پر اثر انداز ہونے والے عوامل کی وضاحت کیجیے۔
- (9) تشہیر میں پائے جانے والے اخلاقی مسائل (Ethical Issues) کی تشریح کیجیے۔

## حصہ سوم

- (10) شخصی فروخت کے مراحل کی تفصیل سے وضاحت کیجیے۔ آپ کی نظر میں شخصی فروخت کا کون سا مرحلہ بہت اہمیت کا حامل ہے؟ واضح کیجیے۔
- (11) انتظامیہ برائے فروخت (Sales Magement) کسے کہتے ہیں۔ اس کے مراحل (Steps) کو بیان کیجیے۔
- (12) Sales Force کے لیے اجرت (Remuneration) کیوں اہمیت کا حامل ہوتی ہے؟ اجرت کی مختلف قسموں (Remuneration Plans) کو بیان کیجیے۔
- (13) On-line تشہیر کسے کہتے ہیں؟ اس کے مختلف اقسام کو بیان کیجیے۔
- (14) تشہیر کے موثر جانچ (Measuring Advertising Effectiveness) کے مختلف طریقہ کار کون سے ہیں؟

