

Maulana Azad National Urdu University
M.B.A, III Semester Examination, February 2022

Paper : MMBA325DST : Sales and Advertising Management

پرچہ : فروختگی اور تشہیر کا انتظامیہ

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات دو حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول اور حصہ دوم۔ ہر جواب کے لیے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 سوالات ہیں، اس میں سے طالب علم کو کوئی 08 سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً سو (100) لفظوں پر مشتمل ہے ہر سوال کے لیے 05 نمبرات مختص ہیں۔
(8 x 5 = 40 Marks)
2. حصہ دوم میں 05 سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی 03 سوال کا جواب دینا ہے۔ سوال کا جواب تقریباً ڈھائی سو (250) لفظوں پر مشتمل ہے۔ سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔
(10x3 = 30 Marks)

حصہ اول

- 1- فروختگی انتظامیہ (Sales Management) سے کیا مراد ہے؟ اس کے مقاصد اور وسعت (Scope) کیا ہیں؟
- 2- شخصی فروختگی (Personal Selling) کی تعریف کیجیے اور اس کے مقاصد اور تحدیدات (Objectives & Limitations) پر روشنی ڈالیے۔
- 3- ایک اچھے سلیر ایگزیکٹو (Sales Executive) کے خصوصیات کیا ہونی چاہیے۔ بیان کیجیے۔
- 4- تشہیر (Advertising) میں مختلف میڈیا (Media) کون سے ہیں؟ بیان کیجیے۔
- 5- سیلز فورس (Sales Force) کے تقررات (Recruitment) اور انتخاب (Selection) کے درمیان کیا فرق ہے؟
- 6- ہندوستان کی معیشت (Economy) میں تشہیر کے کردار کو بیان کیجیے۔
- 7- سیلز فورس کی تربیت (Sales Force Training) کے مقاصد کیا ہیں؟
- 8- سیلز پروموشن (Sales Promotion) پر تفصیلی نوٹ لکھیے۔
- 9- Integrated Marketing Communication (IMC) کی کیا اہمیت ہے؟ روشنی ڈالیے۔
- 10- تشہیری بجٹ (Advertising Budget) کسے کہتے ہیں؟ اس کے تعین کرنے کا کیا طریقہ ہے؟

حصہ دوم

- 11- "تشہیر پر کیا جانے والا سرمایہ بیکار ہوتا ہے" کیا آپ اس سے اتفاق رکھتے ہیں یا نہیں۔ بیان کیجیے۔
- 12- سیلز فورس (Sales Force) کو تحریک دینے والے عوامل (Motivational Factors) کون سے ہیں؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔
- 13- موثر تشہیر (Effective Advertising) کی پیمائش (Measurement) کے مختلف طریقے کون سے ہیں بیان کیجیے۔
- 14- فروختگی (Selling) کے مختلف نظریات (Theories) میں کوئی ایک نظریہ (Theory) کو تفصیل سے بیان کیجیے اور موزوں مثال پیش کیجیے۔
- 15- سیلز فورس (Sales Force) کی کارکردگی کی جانچ (Evaluation) کے مختلف طریقے کون سے ہیں؟ بیان کیجیے۔