

**Maulana Azad National Urdu University**  
**MBA IV Semester Examination, October 2029**  
**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) فروختگی انتظامیہ (Sales Management) سے کیا مراد ہے؟
- (ii) شخصی فروختگی (Personal Selling) اور سیلز مین شپ (Salesmanship) میں کیا فرق ہے؟
- (iii) سیلز ایگزیکٹیو کے کوئی تین معیارات (Qualities) کو لکھیے۔
- (iv) سیلز کنٹرول کا کیا مفہوم ہے؟
- (v) سیلز Territory کسے کہتے ہیں؟
- (vi) تشہیر کے کوئی تین فائدے بیان کیجیے۔
- (vii) میڈیا پلاننگ کا کیا مطلب ہے؟
- (viii) تشہیری پروگرام کسے کہتے ہیں؟
- (ix) انٹرنیٹ تشہیر کے کوئی دو فائدے لکھیے۔
- (x) تشہیر کا معاشی مقصد کیا ہوتا ہے؟

**حصہ دوم**

- (2) فروختگی انتظامیہ کی تعریف کرتے ہوئے اس کے مقاصد کو بیان کیجیے۔
- (3) شخصی فروختگی کے بارے میں اپنے خیالات کو واضح کیجیے۔
- (4) فروختگی کی کارکردگی کی جانچ کس طرح کی جاتی ہے؟ اس کی وضاحت کیجیے۔

(5) فروختگی عملہ (Sales Personnel) کس تربیت بہت اہم ہوتی ہے۔ کیا آپ اس سے متفق ہیں؟ وضاحت کیجیے۔

(6) مندرجہ ذیل پر مختصر نوٹ لکھیے۔

Sales Quota (b) Sales Motivation (a)

(7) تشہیر کا کیا مفہوم ہے؟ اس کے مختلف افعال (Functions) پر روشنی ڈالیے۔

(8) سماجی میڈیا سے کیا مراد ہے؟ اس کی وضاحت موزوں مثالوں کے ذریعہ دیجیے۔

(9) انٹرنیٹ تشہیر (Internet Advertising) کے منفی اثرات کیا ہیں؟ بیان کیجیے۔

## حصہ سوم

(10) فروختگی انتظامیہ (Sales Management) اور شخصی اور فروختگی (Personal Selling) میں کیا فرق ہے؟ ایک موثر شخصی فروختگی کے مختلف

مراحل کو بیان کرتے ہوئے ان کے تحدیدات (Limitations) کو لکھیے۔

(11) سیلز ملازمین (Sales Personnel) کے تحریک (Motivation) کے مختلف طریقوں کے تفصیل سے بیان کیجیے۔

(12) تشہیر (Advertising) میں میڈیا کا انتخاب کس طرح کیا جاتا ہے؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔

(13) آن لائن اور موبائل تشہیر میں کیا تفریق ہے؟ ان کے فوائد اور نقائص پر روشنی ڈالیے۔

(14) جدید دور میں تشہیری مہم میں اقدار (Ethics) کے کردار کو بیان کرتے ہوئے اس کے سماج پر پڑھنے والے اثرات کو بیان کیجیے۔

☆☆☆