

Maulana Azad National Urdu University

M.B.A : IV Semester Examination, June 2021

Paper : MMBA422DST : Sales and Advertisement Management (SAM)

پرچہ :

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) کسے کہتے ہیں۔ کمپنی کی کارکردگی میں اس کی اہمیت کو بیان کیجیے۔
2. فروختگی کے کوئی دو نظریات (Theories) کو بیان کیجیے۔
3. فروختگی کی حکمت عملیوں (Strategies) کو تفصیل سے لکھیے۔
4. Sales Force کے تقررات (Recruitment) کے ذرائع کون سے ہیں بیان کیجیے۔
5. Sales Budget کے تعین کے طریقہ کار کو بیان کیجیے۔
6. تشہیر (Advertising) سے کیا مراد ہے؟ اس کے مختلف مقاصد (Objectives) پر روشنی ڈالیے۔
7. ہندوستان کی معاشی ترقی میں تشہیر کے کردار (Role) کو بیان کیجیے۔
8. تشہیر (Advertising) میں بجٹ (Budget) کو کس طرح تعین کیا جاتا ہے؟ وضاحت کیجیے۔
9. تشہیر (Advertising) کے افعال (Functions) اور تحدیدات (Limitations) پر روشنی ڈالیے۔
10. آن لائن اور موبائل تشہیر کے متعلق وضاحت کیجیے۔

حصہ دوم

11. شخصی فروختگی (Personal Selling) کسے کہتے ہیں؟ اس کے مختلف مراحل (Stages) کی تفصیل سے وضاحت کیجیے۔
12. تربیت (Training) کی اہمیت کو بیان کرتے ہوئے اس کے مختلف طریقہ کار کی وضاحت کیجیے۔
13. فروختگی کی جانچ (Evaluation) کے مختلف طریقہ کار پر روشنی ڈالیے اور فروخت کی کارکردگی کی وضاحت کیجیے۔
14. تشہیر کے پروگرام (Advertising Program) کو مرتب کرنے کے طریقہ کار کو بیان کیجیے اور اس کی اہمیت پر روشنی ڈالیے۔
15. تشہیر کی موثر ہونے (Advertising Effectiveness) کی کس طرح پیمائش (Measure) کی جاتی ہے؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔

☆☆☆