

Eastern University, Sri Lanka
Faculty of Commerce and Management

Final Year Examination in Diploma in Marketing Management - 1999/2000
DMM 704 விற்பனை முகாமை அனுஷ்டானம் (Practice of Sales Management)

ஏதாவது ஐந்து (5) வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

நேரம் 3மணி.

1. a) ஏன் விற்பனை முகாமையாளர்கள் திட்டமிடுகிறார்கள்?
b) ஒரு நிறுவனத்தில் ஒரு விற்பனை முகாமையாளரின் பிரதான தொழிற்பாடுகள் என்ன?
(20 புள்ளிகள்)
2. விற்பனை முகாமையிலுள்ள திட்டமிடற் செயன்முறையை விபரிக்க.
(20 புள்ளிகள்)
3. விற்பனை முகாமைப் பரிசோதனையில் நீங்கள் கருதும் பிரதான கூறுகள் எவை? அவற்றைச் சுருக்கமாகத் தருக.
(20 புள்ளிகள்)
4. விற்பனை முகாமையிலுள்ள முன்னுணர்தலின் வேறுபட்ட மட்டங்களை விபரிக்குக.
(20 புள்ளிகள்)
5. உங்களுக்குப் பின்வரும் தகவல்கள் உட்பத்தி, விற்பனை தொடர்பாக 000 அலகுகளில் தரப்பட்டுள்ளன.

உற்பத்தி அலகுகள் (X)	10	15	10	20	25
விற்பனை அலகுகள் (Y)	12	18	13	27	30

பின்வருவனவற்றைக் காணும்படி நீங்கள் வேண்டப்படுகிறீர்கள்.

- a) மிகப்பொருத்தக் கோட்டின் சமன்பாடு
- b) 30000 உற்பத்தியலகுகளுக்கான விற்பனையலகுகளின் முன்னுணர்வு
- c) உற்பத்தி, விற்பனையின் இணைவுக் குணகம்
(20 புள்ளிகள்)
6. a) அதிகார முகாமைக் கட்டமைப்பொன்றின் பண்புகளை அடையாளம் கண்டு சுருக்கமாக விளக்குக.
b) மத்திமப்படுத்தப்பட்ட, பன்முகப்படுத்தப்பட்ட முகாமைக் கட்டமைப்புகளுக்கிடையே வேறுபாடு காண்க.
(20 புள்ளிகள்)
7. a) வேலைக்கமர்த்தல் என்றால் என்ன?
b) ஒரு வெற்றிடத்திற்கு தரமான விற்பனைப் பணியாளரை அளிக்கும் மூலங்களை அடையாளம் காண்க.
c) நீங்கள் ஒரு விற்பனை முகாமையாளராக உங்கள் தெரிவுச் செயன்முறையிற் கருதும் ஒரு வேலையாளுக்குத் தேவையான மிகுதிநன் பண்புகளைக் குறிப்பிடுக.
(20 புள்ளிகள்)
8. a) ஒரு பயிற்சித் திட்டத்தினை ஒரு வேலைக் குழுவிற்கு வடிவமைப்பதற்கு முன்னர் நீங்கள் பரிசீலிக்க வேண்டிய பிரதானமான கூறுகள் எவை?
b) ஒரு பயிற்சித் திட்டத்தை அமுல்படுத்தலில், கவனத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டிய கூறுகளைக் குறிப்பிட்டு விபரிக்க.
(20 புள்ளிகள்)