

व्यवसायिक प्रबंधन में स्नातक (बी. बी. ए.आर. आई. एल.)

सत्रीय कार्य
2025–26

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1st जुलाई 2025 से 30th जून 2026

प्रथम सत्र



प्रबंध अध्ययन विद्यापीठ
इन्दिरा गांधी राष्ट्रीय मुक्त विश्वविद्यालय
मैदान गढ़ी, नई दिल्ली –1100 68



व्यवसायिक प्रबंधन में स्नातक (बी. बी. ए.आर. आई. एल.)

सत्रीय कार्य
2025–26

प्रिय छात्र/छात्राओं,

जैसा कि कार्यक्रम दर्शिका में स्पष्ट किया गया है, आपको प्रत्येक अवधि में एक अध्यापक जांच सत्रीय कार्य करना होगा।

हम एक साथ **BRL-101, BRL-102, BRL-103, BCOE-141 और BEGAE-182** सत्रीय कार्य भेज रहे हैं।

अंतिम परीक्षा में सत्रीय कार्य के लिए 30% अंक निर्धारित हैं। सत्रांत परीक्षा में बैठने योग्य होने के लिए यह आवश्यक है कि समय सूची के अनुसार आप इस सत्रीय कार्य को पूरा करके भेज दें। सत्रीय कार्य को करने से पहले आपको चाहिए कि कार्यक्रम दर्शिका में दिए गए निर्देशों को ध्यानपूर्वक पढ़ लें, जिसे आपके पास अलग से भेजा गया है।

1. वे छात्र जो दिसम्बर 2025 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं। वे 15 अक्टूबर 2025 तक जमा करवायें।
2. वे छात्र जो जून 2026 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2026 तक जमा करवाना होगा।

आपको सभी पाठ्यक्रमों के सत्रीय कार्य को अपने अध्ययन केंद्र के समन्वयक को प्रस्तुत करना होगा।

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 101
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	रिटेलिंग का अवलोकन
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 101/टी. एम. ए./2025-26
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. खुदरा व्यापार (रिटेल व्यापार) क्या है? संगठित भारतीय खुदरा बाजार के संदर्भ में खुदरा विक्रेताओं (रिटेलर्स) के लिए चुनौतियों का संक्षेप में वर्णन करें। (10)
2. उपभोक्ता व्यवहार को समझने की आवश्यकता की व्याख्या करें। खुदरा (रिटेल) उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले सामाजिक कारकों और सांस्कृतिक कारकों के बीच अंतर करें? (10)
3. खरीदार और उपभोक्ता के बीच अंतर करें। खुदरा स्टोर के लिए उपभोक्ता के दृष्टिकोण को आकार देने वाले आयाम क्या हैं? (10)
4. क) खुदरा बिक्री (रिटेलिंग) में संरचनात्मक परिवर्तनों के सिद्धांतों की व्याख्या करें। (5+5)
ख) आधुनिक खुदरा प्रारूपों की संक्षेप में व्याख्या करें?
5. आप क्रॉस-मर्चेन्डाइजिंग को मर्चेन्डाइज से कैसे अलग करते हैं? आप खुदरा बिक्री इकाई को मर्चेन्डाइजिंग खरीदने के लिए किन कारकों पर विचार करने का सुझाव देंगे? (10)
6. खुदरा बिक्री में वित्तीय प्रबंधन की भूमिका की व्याख्या करें। वर्णन करें कि अनुशासित वित्तीय प्रबंधन एक खुदरा फर्म को कैसे सफल बनाएगा। (10)
7. खुदरा उद्योग पर उदारीकरण के प्रभाव की व्याख्या करें। चर्चा करें कि बाहरी और आंतरिक सुरक्षा खुदरा विक्रेताओं की कैसे मदद करती है। (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. प्रौद्योगिकी की आवश्यकता की संक्षेप में व्याख्या करें और चर्चा करें कि खुदरा उद्योग में विभिन्न विभागों में प्रौद्योगिकी कैसे लागू होती है। प्रौद्योगिकी चयन को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का उल्लेख करें। (15)
9. क) भारत में ग्रामीण बाजारों के आकर्षण पर चर्चा करें। यह खुदरा विक्रेताओं की पसंद क्यों बनता जा रहा है? (8+7)
ख) चर्चा करें कि अंतर्राष्ट्रीय ब्रांड बनने की आकांक्षा रखने वाले और आगे चलकर मल्टी-चैनल और ओमनी चैनल का विकल्प चुनने वाले ब्रांडों ने किस तरह नए करियर विकल्प पेश किए हैं।

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 102
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	खुदरा (रिटेल) विपणन का परिचय
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 102/टी. एम. ए./2025 - 26
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. एक स्टोर के लिए विभिन्न प्रचार पद्धतियां क्या हैं? (10)
2. मूल विपणन अवधारणाओं की व्याख्या कीजिए। (10)
3. उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रकृति को प्रभावित करने वाले कारकों की चर्चा कीजिए। (10)
4. बिक्री प्रचार के स्रोत क्या हैं? (10)
5. स्थानीय स्टोर विपणन के लिए बजट कैसे सेट करें? (10)
6. व्यक्तिगत बिक्री में क्या कदम हैं? वे बी 2 बी बिक्री से कैसे अलग हैं? (10)
7. खुदरा प्रचार के विभिन्न प्रकारों को स्पष्ट कीजिए। (10)

ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. विभिन्न प्रकार की मूल्य रणनीतियों पर चर्चा कीजिए। (15)
9. विशिष्ट उदाहरणों के साथ विज्ञापन की विभिन्न श्रेणियों को समझाएं। (15)

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 103
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	स्टोर संचालन - I
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 103/टी. एम. ए./2025-26
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. स्टोर्स के पीछे की रणनीति क्या होती है? उपयुक्त उदाहरण की सहायता से समझाइए। (10)
2. जनसांख्यिकीय और मनोवैज्ञानिक विभाजन के लाभ और हानियों पर चर्चा कीजिए। (10)
3. खुदरा व्यापार में संगठनात्मक संरचना का क्या महत्व है? खुदरा व्यापार में किए जाने वाले प्रमुख कार्यों को समझाइए। (10)
4. एक स्टोर में माल संकुचन के प्रमुख स्रोत कौन-कौन से हैं? उन्हें संक्षेप में समझाइए। (10)
5. स्थान नियोजन की अवधारणा को परिभाषित कीजिए। एक सुव्यवस्थित स्थान नियोजन प्रक्रिया के लिए कौन-कौन से चरणों का पालन करना चाहिए? बताइए। (10)
6. मानक संचालन प्रक्रियाओं (SOP) को स्थापित करने में कौन-कौन से महत्वपूर्ण चरण होते हैं? साथ ही एसओपी का उद्देश्य और इसके लाभ भी समझाइए। (10)
7. एक अच्छे कैशियरिंग का क्या महत्व है? एक उदाहरण की सहायता से एक अच्छे कैशियर के गुणों पर चर्चा कीजिए। (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. ऑनलाइन और ऑफलाइन स्टोर्स के एकीकरण के संदर्भ में ओम्रीचैनल रिटेलिंग की अवधारणा पर चर्चा कीजिए। (15)
9. रणनीतिक प्रबंधन के संदर्भ में प्रतिस्पर्धात्मक बेंचमार्किंग और मूल्य बेंचमार्किंग को परिभाषित कीजिए। साथ ही, दोनों प्रकार की बेंचमार्किंग की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए। (15)

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. सी. ओ. ई. -141
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	विपणन के सिद्धान्त
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी.सी.ओ. ई.-141/टी. एम. ए./2025- 26
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड – क (सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 10 अंक के हैं)

1. आप एक FMCG कंपनी के विपणन प्रबंधक हैं जो एक नया उत्पाद लॉन्च कर रही है। आप इस उत्पाद की प्रभावी स्थिति के लिए बाजार खंडीकरण और लक्ष्यीकरण का उपयोग कैसे करेंगे? (10)
2. फ्लिपकार्ट जैसी एक भारतीय ई -कॉमर्स कंपनी के लिए एक SWOT विश्लेषण तैयार कीजिए , जिसमें आंतरिक ताकतों और कमजोरियों तथा बाहरी अवसरों और खतरों पर ध्यान दिया गया हो। (10)
3. उत्पाद जीवन चक्र (PLC) को परिभाषित कीजिए। PLC के प्रत्येक चरण के लिए उपयुक्त विपणन रणनीतियों पर चर्चा कीजिए और उपयुक्त उदाहरण दीजिए। (10)
4. उपभोक्ता क्रय व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए। विपणक उपभोक्ता व्यवहार की जानकारी का उपयोग विपणन रणनीतियों को आकार देने में कैसे कर सकते हैं? (10)
5. आधुनिक विपणन में सोशल मीडिया की भूमिका का परीक्षण कीजिए। इसके साथ जुड़े अवसरों और चुनौतियों पर चर्चा कीजिए। (10)

खण्ड – ख (सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 6 अंक के हैं)

6. विपणन में उपभोक्ता संबंध प्रबंधन (CRM) के महत्व की व्याख्या कीजिए। (6)
7. विपणन मिश्रण में कीमत निर्धारण कैसे एक रणनीतिक भूमिका निभाता है? (6)
8. विपणन मध्यस्थों के चयन के मानदंडों पर चर्चा कीजिए। कंपनियां उन्हें प्रभावी ढंग से प्रबंधित करने में किन चुनौतियों का सामना करती हैं? (6)
9. सेवाओं को परिभाषित कीजिए और उनकी विशेषताओं की व्याख्या कीजिए। सेवाओं का विपणन , वस्तुओं के विपणन से कैसे भिन्न होता है? (6)
10. एकीकृत विपणन संप्रेषण (IMC) के महत्व पर चर्चा कीजिए। (6)

खण्ड – ग (सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 10 अंक के हैं)

11. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिए: (10)
(क) ब्रांडिंग
(ख) व्यक्तिगत विक्रय
12. निम्नलिखित के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए: (10)
(क) बाजार मंथन मूल्य निर्धारण (Market Price Skimming) और बाजार पैठ मूल्य निर्धारण (Market Penetration Pricing)
(ख) प्रचार (Publicity) और विज्ञापन (Advertising)

ASSIGNMENT

(For July, 2025 and January, 2026 Sessions)

BEGAE 182: English Communication Skills



**School of Humanities
Indira Gandhi National Open University
Maidan Garhi, New Delhi – 110 068**

BEGAE - 182
English Communication Skills (BEGAE - 182)

Course Code: BEGAE-182/2025-26

Dear Student

You are required to do one assignment for the Course titled English Communication Skills Code BEGAE-182, which will be a Tutor Marked Assignment (TMA) and will carry 100 marks. It will be based on blocks 1 to 4.

Aims: This assignment is concerned mainly with assessing your application and your understanding of the course material. You are not to reproduce chunks of information from the course material but to use the skills of critical appreciation that you may have acquired during the course of study. This assignment aims to teach as well as to assess your performance.

Instructions: Before attempting the questions please read the following instructions carefully.

As in day-to-day life, planning is important in attempting the assignment as well. Read the assignment carefully; go through the units on which the questions are based; jot down some points regarding each question and then re-arrange them in a logical order. In the essay-type answer, pay attention to your introduction and conclusion. The introduction must tell you how to interpret the given topic and how you propose to develop it. The conclusion must summarize your views on the topic. Once you are satisfied with your answers, you can write down the final version for submission, writing each answer neatly and underlining the points you wish to emphasize. **You should submit the assignment in your own handwriting.**

Make sure that your answer:

- a) is logical
- b) is written in simple and correct English
- c) does not exceed the number of words indicated in your questions
- d) is written neatly and clearly.

Please remember that it is compulsory to submit your assignment before you can take the Term End Examination. Also remember to keep a copy of your assignment with you and to take a receipt from your Study Centre when you submit the assignment.

1. Write your Enrolment Number, Name, Full Address and Date on the top right corner of the first page of your response sheet(s).
2. Write the Course Title, Assignment Number and the Name of the Study Centre you are attached to in the centre of the first page of your response sheet(s).

The top of the first page of your response sheet should look like this:

	ENROLMENT NO:
	NAME:
	ADDRESS:

COURSE TITLE:	
ASSIGNMENT NO:	
STUDY CENTRE:	DATE:.....

4. Use only foolscap size paper for your response and tag all the pages carefully.
5. Write the relevant question number with each answer.

Last Date for Submission of Assignment:

For June Examination:	31st March
For December Examination:	30th September

Good Luck!

BEGAE-182: English Communication Skills
Assignment July, 2025 & January, 2026 Sessions
(Based on Blocks 1 - 4)

Max. Marks: 100

Answer all questions.

1. What is non-verbal communication? Discuss the various kinds /modes of non-verbal communication. 10
2. Discuss the socio-psychological barriers to communication. Suggest ways to overcome them. 10
3. Prepare a 5-minute presentation on how to prepare for a job interview. 10
4. What do you understand by visual aids? Suggest areas where it is advisable to use visual aids. How do visual aids help the presenter to perform effectively? 10
5. It is important to be a good listener while in a meeting so as to respond to the views of the other participants and to articulate your own opinions. Listening carefully will enable you to ask questions and seek clarification about what you do not understand. Suggest ways how one can be an active participant in a meeting? List a few etiquette to be observed while in a meeting. 10
6. What are the four levels of comprehension? Mention any two interpretive abilities with examples. 10
7. Write short notes on : 10
 - A. regression
 - B. subvocalising
 - C. Creative reading
 - D. critical reading.
8. You are the manager of "Vikas Bank" in Gurugram. One of your valued customers, Ms. Ananya Sharma (account number ending in 7890), has recently incurred a ₹500 penalty due to an insufficient balance in her savings account. While the bank policy requires charging this fee, you want to ensure Ms. Sharma feels appreciated and understood, not just penalised. Write a formal letter from the bank manager to Ms. Ananya Sharma. Your letter should clearly state the reason for the charge, the amount, and when it was applied. However, the overall tone should be friendly, understanding, and reassuring, emphasising the bank's commitment to her financial well-being and offering assistance if needed. 10

OR

You are the Customer Relationship Head at "Connect India Broadband." You have a long-standing customer, Mr. Rakesh Kumar (account number CI-2023-555), who has generally been very reliable. However, his internet bill has been outstanding for the past three consecutive months. While you want to maintain a positive relationship, it's crucial to inform him that continued non-payment will, unfortunately, lead to service disruption. Write a letter to Mr. Rakesh Kumar. Begin by highlighting his long-standing loyalty and the quality of your service. Then, *subtly and positively* (without explicitly stating "you haven't paid"), inform him about the outstanding balance for the last three months. Gently explain the importance of timely payments for

uninterrupted service and politely request him to clear his dues to continue enjoying their services. Avoid a threatening or demanding tone; instead, aim for helpful and understanding, while still conveying the seriousness of the situation.

10

9. Imagine three young entrepreneurs, Rohan, Sameera, and Arjun, are having a casual breakfast at a new eco-friendly cafe in Bengaluru. They're discussing the challenges and opportunities facing India. The discussion unfolds as follows :

20

Rohan and Sameera are strong advocates for prioritising environmental sustainability, even if it means slowing down certain aspects of rapid industrial growth. They argue that India's future depends on urgent action regarding climate change, pollution, and resource depletion, citing the severe impact on public health and agriculture. They believe in stricter environmental regulations and investing heavily in renewable energy and sustainable practices.

Arjun, while acknowledging environmental concerns, emphasises the immediate need for robust economic development and job creation, especially in rural areas. He argues that poverty alleviation and improving living standards for a vast population sometimes necessitate compromises on environmental fronts in the short term. He believes that with a stronger economy, India will eventually have more resources to invest in environmental protection.

The conversation then shifts to the role of local communities in development projects. Sameera and Arjun find common ground here. They both believe that involving local communities in the planning and execution of development projects (be it infrastructure, industry, or environmental initiatives) is crucial for their success and long-term sustainability. They argue against top-down approaches that often neglect local needs and knowledge.

Rohan, however, has a slightly different perspective. While he agrees on community involvement, he also highlights the necessity of strong, centralised government policies and expert guidance to ensure large-scale, impactful changes, particularly in areas like national infrastructure and major environmental protection programs. He worries that relying solely on local initiatives might lead to fragmented efforts and slow progress on critical national issues.

The Group Discussion Question:

Considering the varied perspectives of Rohan, Sameera, and Arjun, and drawing upon your insights, prepare a Group Discussion on the topic:

"In the context of India's development, how can a balance be achieved between rapid economic growth and environmental sustainability? Discuss the roles of government, industry, and local communities in fostering a development model that is both prosperous and environmentally responsible."