

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

सत्रीय कार्य  
2024-25

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1<sup>st</sup> जनवरी 2024 से 31<sup>st</sup> दिसम्बर 2024  
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  
2024-25

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, BRL-104, 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 जून 2024 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2024 तक जमा करवाना होगा।
2. वे छात्र जो दिसम्बर 2024 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं। वे 15 अक्टूबर 2024 तक जमा करवायें।

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./2024 - 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क). लघु प्रकार के प्रश्न

1. रिटेलिंग से आप क्या समझते हैं? भारतीय और वैश्विक रिटेलिंग में हाल ही में विकसित हो रहे रुझान का संक्षेप में विवर्ण करें। (10)
2. उपभोक्ता व्यवहार को समझना क्यों आवश्यक है? रिटेलिंग में उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक की उदाहरण सहित व्याख्या करें। (10)
3. उपयुक्त उदाहरणों के साथ पारंपरिक और आधुनिक रिटेल प्रारूपों के बीच अंतर स्पष्ट करें। (10)
4. सोर्सिंग (स्रोत) से आप क्या समझते हैं? उन चरणों का वर्णन करें जिन्हें आप रिटेल इकाई में आपूर्तिकर्ताओं की पहचान करने के लिए अपनाना चाहते हैं। (10)
5. आपको क्यों लगता है कि विज़ुअल मर्चेन्डाइजिंग किसी स्टोर के डिज़ाइन के लिए आवश्यक है? उदाहरण सहित रिटेलिंग में प्रदर्शित किए जाने वाले घटकों का सुझाव दें। (10)
6. विभिन्न प्रकार की मूल्य निर्धारण तकनीकें क्या हैं? सुपरमार्केट, हाइपरमार्केट, डिस्काउंट स्टोर आदि में अपनाई जाने वाली भिन्न प्रकार की मूल्य निर्धारण तकनीकें पर चर्चा करें। (10)
7. जीएसटी से आपका क्या मतलब है? क्या आपको लगता है कि इससे रिटेल उद्योग में फायदा होता है? (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. क) रिटेल उद्योग में प्रौद्योगिकी के अनुप्रयोगों की संक्षेप में रूपरेखा प्रस्तुत करें। (8+7)  
ख) प्रौद्योगिकी चयन को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या करें।
9. क) व्यावसायिक नैतिकता से आप क्या समझते हैं? व्यावसायिक नैतिकता के व्यापक क्षेत्रों का वर्णन करें। (8+7)  
ख) रिटेलिंग के नैतिक आयामों की व्याख्या करें। व्यवसाय में नैतिकता के प्रबंधन के लाभ क्या हैं?

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

---

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 102
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	रिटेल विपणन और संचार
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 102/टी. एम. ए./2024 - 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

---

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. निर्णय लेने की प्रक्रियाएँ कितने प्रकार की होती हैं? उदाहरणके साथ समझाएं। (10)
2. व्यक्तिगत बिक्री के चरण क्या हैं? वे बी 2 बी बिक्री से कैसे अलग हैं। (10)
3. खुदरा बिक्री (रिटेलिंग) के बढ़ते महत्व की व्याख्या करें। (10)
4. व्यक्तिगत विक्रय को परिभाषित करें। व्यक्तिगत विक्रय के विभिन्न प्रकारों को समझाइये। (10)
5. विक्रय प्रचार( sales promotion) क्या है? उदाहरण सहित विक्रयप्रचार के मुख्य उद्देश्य बताइये। (10)
6. रिटेल में विज्ञापन के विभिन्न बुनियादी सिद्धांतों और आवश्यकताओं की व्याख्या करें। (10)
7. रिटेल प्रचार के विभिन्न प्रकारों को उदाहरण सहित समझाइये। (10)

(ख)) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. रिटेल विपणन में उभरते रुझान क्या हैं? उदाहरण सहित विस्तार में बताये। (15)
9. खुदरा विक्रेताओं (रिटेलर) द्वारा अपनाई जाने वाली विभिन्न प्रकार की मूल्य निर्धारण रणनीति की व्याख्या करें? (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./2024 - 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

- क) खुदरा (रिटेल) स्टोर संचालन कैसे एकीकृत योजना के लिए महत्वपूर्ण मंच में से एक होने जा रहा है? (5+5)  
ख) विभिन्न प्रकार के खुदरा ग्राहकों पर चर्चा करें।
- क) मनोवैज्ञानिक ग्राहक विभाजन क्या है? (5+5)  
ख) जनशक्ति नियोजन पर संक्षेप में चर्चा करें।
- क) केंद्रीकृत गोदाम होने के क्या फायदे और नुकसान हैं? (5+5)  
ख) "स्थान मिश्रण (स्पेस मिक्स)" की अवधारणा को समझाएं।
- क) सिस्टम धोखाधड़ी से आप क्या समझते हैं? व्याख्या करें। (5+5)  
ख) खुदरा व्यापार में संपत्ति और माल के बीच क्या अंतर है?
- क) आप पारंपरिक और समकालीन खुदरा प्रारूप के बीच कैसे अंतर करते हैं? (5+5)  
ख) खुदरा क्षेत्र में एसओपी (SOP) एप्लीकेशन को निर्दिष्ट करें।
- क) औसत लेनदेन आकार से आपका क्या तात्पर्य है? (5+5)  
ख) उत्पाद-ग्राहक मैट्रिक्स का महत्व समझाएं।
- क) ई-कॉमर्स ने ग्राहक की खरीदारी की आदतों को कैसे बदल दिया है? (5+5)  
ख) स्टोर सुपरवाइजर के प्रमुख बहुकार्य (मल्टीटास्किंग) बिंदुओं को प्रकाशित करें। बहुकार्य करना अच्छा है या बुरा ?

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

- ऑफलाइन और ऑनलाइन स्टोर को कैसे एकीकृत किया जा सकता है? एकीकरण के लाभों पर भी चर्चा करें। (15)
- स्थान नियोजन अवधारणा और उसके उद्देश्यों को परिभाषित करें। एक अच्छे स्थान नियोजन के लिए किस प्रक्रिया का पालन करना चाहिए ? (15)

## अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

---

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 104
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	रिटेल प्रबंधन परिप्रेक्ष्य और संचार
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 104/टी. एम. ए./2024 - 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

---

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. प्रबंधन के कार्य क्या हैं? उदाहरण के साथ समझाएं। (10)
2. योजना प्रक्रिया को समझाइये। (10)
3. निर्णय लेने की प्रक्रिया को समझाइये। और निर्णय लेने के विभिन्न चरण क्या हैं? (10)
4. विभिन्न नेतृत्व शैलियों की व्याख्या करें। और नेता के गुणों को बताएं? (10)
5. लेखांकन अवधारणाओं और परंपराओं की व्याख्या करें। (10)
6. ग्राहक संचार की सर्वोत्तम प्रथाओं की व्याख्या करें। (10)
7. स्टोर के भौतिक पहलुओं की व्याख्या करें। (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. रिटेल में केंद्रीकरण एवं विकेंद्रीकरण क्या है? बदलते परिवेश में एक संगठन में कौन सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है? (15)
9. संचार क्या है? संचार के विभिन्न माध्यमों और विभिन्न प्रकार के संचार को समझाइये। (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./2024- 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड – क

1. वस्तुओं और सेवाओं के विपणन में ब्रांडिंग के महत्व की व्याख्या कीजिए। (10)
2. विपणन शब्द की उपयुक्त उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए। विपणन मिश्रण के तत्वों और रणनीति विकास में उनकी भूमिका पर चर्चा कीजिए। (10)
3. उपभोक्ता के क्रय निर्णय की प्रक्रिया को विस्तार से लिखिए। आवश्यकता अनुसार उदाहरण दीजिए। (10)
4. उत्पादों के भौतिक वितरण में उपयोग किये जाने वाले विभिन्न माध्यमों पर चर्चा कीजिए। माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले कारकों की भी व्याख्या कीजिए। (10)
5. उत्पाद जीवन चक्र की विभिन्न अवस्थाओं की विस्तार से चर्चा कीजिए। (10)

खण्ड – ख

6. विभिन्न प्रकार के विपणन परिवेश को संक्षेप में समझाइए। (6)
7. उपभोक्ता वस्तुओं के विपणन में इंटरनेट की भूमिका की चर्चा कीजिए। (6)
8. विपणन मिश्रण में कीमत निर्धारण के महत्व की व्याख्या कीजिए। (6)
9. मैसूरो की आवश्यकता के परम्परा क्रम की मूलभूत संकल्पनाओं की व्याख्या कीजिए। (6)
10. एक प्रीमियम कार बनाने वाली कंपनी के लिए विपणन योजना तैयार कीजिए। (6)

खण्ड – ग

11. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिए: (5x2)  
(क) एक रणनीतिक विपणन संरचना के रूप में एस टी पी  
(ख) बाजार खंडीकरण
12. निम्नलिखित के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए: (5x2)  
(क) दलाल और कमीशन एजेंट  
(ख) विज्ञापन और विक्रय संवर्धन

## TUTOR MARKED ASSIGNMENT

---

<b>COURSE CODE</b>	<b>:</b>	<b>BEGAE-182</b>
<b>COURSE TITLE</b>	<b>:</b>	<b>English Communication Skills</b>
<b>ASSIGNMENT CODE</b>	<b>:</b>	<b>BEGAE-182/TMA/ 2024-25</b>
<b>COVERAGE</b>	<b>:</b>	<b>ALL BLOCKS</b>

---

**Maximum Marks: 100**

**Note: Attempt all the questions.**

- 1) What do you understand by the term ‘non-verbal communication’? What are its advantages? (10)
- 2) Write a short note on Macro functions of communication. (10)
- 3) How do you differentiate between Group Discussions at Interviews and Group Discussions in General? (10)
- 4) What are “homonyms” and “homophones”? Explain with suitable examples. (10)
- 5) What are some of the meeting etiquettes which one must follow while attending a meeting? Also suggest ways to end a meeting. (10)
- 6) A construction company is planning to cut down several trees in your locality to build 10 new flats. As the President of your Residential Association write a formal letter to the editor of your local newspaper highlighting this issue. (10)
- 7) You are attending an international Conference in your city. You have just met a 10 participant from the U.S.A. Write a dialogue in 10 turns where both of you get introduced to each other and discuss your expectations from the conference. (10)
- 8) Write an essay on Barriers to communication. (10)
- 9) A group of five students have been given the topic “Environment Pollution and ways to curb it” for group discussion. Attempt a group discussion for a set of three students. (10)
- 10) You have been invited to speak in a webinar for high school students on the topic: 10 “Contribution of Youth in Nation building” Write your speech in around 300 words. (10)