

**T.Y.B.Com**  
**Commerce**  
**M.H.R.M.**  
**(Paper – III) OCT: - 2016**

QP Code : **73291**

(3 Hours)

[ Total Marks : 100

- N. B. :** (1) All questions are **compulsory**.  
(2) **Figures** to the **right** indicate **full** marks.  
(3) Answers to both the sections should be written in the same answer book.

**SECTION-I**

1. Define the term marketing. Discuss the modern concepts of marketing. 10

**OR**

What is Marketing Research? Briefly describe the steps involved in Marketing Research Process.

2. Prepare a chart showing the bases for market segmentation and discuss the importance of segmentation. 10

**OR**

Write a detailed note on Customer Relationship Management.

3. Discuss the factors influencing the pricing decision in detail. 10

**OR**

Briefly describe any five methods of pricing.

4. What is rural marketing? Discuss the opportunities of rural marketing in India. 10

**OR**

What is Green Marketing? Discuss the importance of green marketing.

5. Write short notes on any **two** of the following :— 10

- (a) Marketing Information System
- (b) Consumer behaviour
- (c) Product Life Cycle
- (d) Event Marketing

**OR**

Read the following case and answer the question given below :

Ramesh and Suresh are two young entrepreneurs. They started a small scale business for supplying fresh cut vegetables in the city of Mumbai

[ TURN OVER

last year. Initially the sales were good, but no further growth has been seen in the last 3 months. Suresh and Ramesh have an ambitious target of increasing sales by 100% in the next one year. They are unable to get local vendors to stock and supply cut vegetables to customers.

**Questions :**

- (1) What advice will you give Ramesh & Suresh for promoting the sales?
- (2) Suggest distribution channels to reach the customers.

**SECTION-II**

6. Define HRM. Discuss the scope of HRM. 10

**OR**

Describe in detail the steps involved in scientific selection process.

7. What is training? Explain the types of training. 10

**OR**

What is performance Appraisal? Explain its benefits.

8. What is leadership? Discuss any four styles of leadership. 10

**OR**

Briefly describe McGregor's Theory 'X' and theory 'Y' of motivation.

9. What is Human Resources Accounting? What are the merits and limitations of HRA? 10

**OR**

Write a note on the need for Career Planning and Development in an organisation.

10. Write short notes on any **two** of the following :- 10

- (a) Job analysis
- (b) Importance of training
- (c) Employee morale
- (d) Downsizing and outsourcing

**OR**

Read the following case & answer the questions given below :-

Mr. Ratan is the CEO of Vision Care India Ltd. which is an optical goods business. He noticed that the employees were not working to

[ TURN OVER

their full capacity even though the salary paid was matching to the current trends in the business. He discussed his observation with Mr. Sumit, the HR manager of the company. The company planned to expand their business with five additional outlets in the city. Mr. Sumit has to make plans to recruit new employees and introduce better techniques for motivating employees.

**Questions :**

- (1) If you were the HR manager how will you motivate the employees?
- (2) Advise Mr. Sumit on planning additional manpower for the new outlets.

(मराठी रूपांतर)

(३ तास)

[ एकूण गुण : १०० ]

- सूचना : (१) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.  
 (२) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.  
 (३) दोन्ही विभागांची उत्तरे एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहा.  
 (४) मूळ इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

**विभाग-१**

१. विपणनाची व्याख्या लिहून विपणनाच्या आधुनिक संकल्पनांची चर्चा करा. १०

किंवा

विपणन संशोधन म्हणजे काय? विपणन संशोधन प्रक्रियेतील विविध टप्प्यांची थोडक्यात माहिती लिहा.

२. विपणन विभागीकरणाचे आधार आकृतीद्वारे दाखवून विपणन विभागीकरणाचे महत्त्व स्पष्ट करा. १०

किंवा

ग्राहक संबंध व्यवस्थापनावर विस्तृत टिप लिहा.

[ TURN OVER ]

३. वस्तुची किंमत ठरविणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. १०

किंवा

किंमत ठरविण्याच्या कोणत्याही पाच पद्धतींचे थोडक्यात वर्णन करा.

४. ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? भारतीय ग्रामीण बाजारपेठ विपणनातील संधींची चर्चा करा. १०

किंवा

हरित विपणन म्हणजे काय? हरित विपणनाचे महत्त्व कोणते?

५. खालीलपैकी कोणत्याही दोनवर संक्षिप्त टिपा लिहा :- १०

- (अ) विपणन माहिती पद्धती
- (ब) ग्राहक वर्तन
- (क) उत्पादन जीवन चक्र
- (ड) घटना विपणन

किंवा

खालील व्यष्टीचे वाचन करून त्याखालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा :-

रमेश आणि सुरेश हे दोन तरुण उद्योजक आहेत. त्यांनी मागील वर्षी मुंबईत कापलेल्या ताज्या भाज्यांची विक्री व्यवसाय सुरू केला. सुरुवातीला चांगली विक्री झाली. परंतु मागील तीन महिन्यात त्यात वाढ झाली नाही. सुरेश आणि रमेश यांनी पुढील वर्षासाठी विक्री ध्येय १००% वाढविले आहे. त्यांना वस्तू साठविण्यासाठी व ग्राहकांना त्या पुरविण्यासाठी स्थानिक पातळीवर विक्रेते मिळाले नाहीत.

प्रश्न :

- (१) विक्रय वाढीसाठी रमेश आणि सुरेशला कोणता सल्ला द्याल?
- (२) ग्राहकापर्यंत पोहचण्यासाठीचे वितरण मार्ग सुचवा.

विभाग-२

१०

६. मानव संसाधन व्यवस्थापनाची व्याख्या लिहून त्याची व्याप्ती चर्चा करा.

किंवा

शास्त्रोक्त निवड प्रक्रियेतील टप्प्यांची सविस्तर चर्चा करा.

१०

७. प्रशिक्षण म्हणजे काय? प्रशिक्षणाचे प्रकार स्पष्ट करा.

किंवा

कामगिरी मूल्यमापन म्हणजे काय? त्याचे फायदे स्पष्ट करा.

[ TURN OVER

१०

८. नेतृत्व म्हणजे काय? नेतृत्वाचे कोणत्याही चार शैलींची चर्चा करा.

किंवा

मॅकग्रेगर यांचा 'क्ष' व 'य' सिद्धांत थोडक्यात वर्णन करा.

१०

९. मानव संसाधन लेखांकन म्हणजे काय? मानव संसाधन लेखांकनचे फायदे व मर्यादा लिहा.

किंवा

संघटनेतील कारकीर्द नियोजन व विकासाची गरज टिप लिहा.

१०

१०. खालीलपैकी कोणत्याही दोनवर संक्षिप्त टिपा लिहा :-

(अ) कार्य विश्लेषण

(ब) प्रशिक्षणाचे महत्त्व

(क) कर्मचारी मनोधैर्य

(ड) कर्मचारी कपात आणि बाहेरून काम करून घेणे

किंवा

खालील व्यष्टीचे वाचन करून त्याखालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा :-

श्रीमान रतन हे व्हीजन केअर इंडिया मर्यादितचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी आहेत. कंपनीचा डोळ्यासंबंधीच्या वस्तूंचा व्यवसाय आहे. त्यांना असे आढळून आले की कर्मचाऱ्यांना उद्योगातील प्रवाहानुसार जरी पगार असला तरी ते पूर्ण क्षमतेने काम करीत नाहीत. त्यांनी आपले हे निरीक्षण कंपनीच्या मानव संसाधन व्यवस्थापक श्रीमान सुमित यांना बोलून दाखविले. कंपनीने आणखी पाच विक्री दालन उघडून व्यवसाय वाढीचे नियोजन केले आहे. श्रीमान सुमित यांना नवीन कर्मचारी भरतीसाठी व कर्मचारी प्रोत्साहीत करण्यासाठी चांगली तंत्रे वापरण्याचे नियोजन करावयाचे आहे.

प्रश्न :

(१) तुम्ही जर मानव संसाधन व्यवस्थापक असाल तर कर्मचाऱ्यांना कसे प्रोत्साहित कराल?

(२) नवीन विक्री दालनासाठी लागणाऱ्या कर्मचारी नियोजनाबाबत श्रीमान सुमित यांना काय सुचवाल?