

व्यवसायिक प्रबंधन में स्नातक (बी. बी. ए.)

सत्रीय कार्य
2026–27

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1st जुलाई 2026 से 30th जून 2027

तृतीय सत्र



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



व्यवसायिक प्रबंधन में स्नातक (बी. बी. ए.)

सत्रीय कार्य
2026–27

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 **BCOE-141, BCOG-171, BRL-106 and और BCOS – 184** 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 2026 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं। वे 15 अक्टूबर 2026 तक जमा करवायें।
2. वे छात्र जो जून 2027 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2027 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. सी. ओ. ई. -141
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	विपणन के सिद्धान्त
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी.सी.ओ. ई.-141/टी. एम. ए./2026- 27
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. एक विकासशील अर्थव्यवस्था में विपणन के महत्त्व और विशेषताओं की व्याख्या कीजिए (10)
2. उन विभिन्न अधिनियमों की व्याख्या कीजिए जो भारत में विपणन निर्णयों को प्रभावित करते हैं। (10)
3. "उपभोक्ता सदैव एक तर्कसंगत मनुष्य होता है। अतः खंडीकरण के लिए आर्थिक आधार सबसे उपयुक्त विधि है"। क्या आप सहमत हैं? उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से स्पष्ट कीजिए। (10)
4. उत्पाद मद, उत्पाद शृंखला और उत्पाद मिश्रण के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए। विभिन्न उत्पाद शृंखला रणनीतियों का वर्णन कीजिए। (10)
5. विपणन प्रबंधन में 'उत्पाद जीवन चक्र अवधारणा' (Product Life Cycle Concept) की संक्षेप में व्याख्या कीजिए और बताइए कि आपके विचार में इस अवधारणा को समझना क्यों उपयोगी है। (10)

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

6. आपने अपने घर के लिए रंगीन टेलीविजन की आवश्यकता महसूस की। टीवी खरीदने की विस्तृत प्रक्रिया स्पष्ट कीजिए। (6)
7. चालू दर मूल्य निर्धारण विधि (Going Rate Method) द्वारा मूल्य निर्धारण की लोकप्रियता के कारण स्पष्ट कीजिए। यह विभेदक मूल्य निर्धारण से किस प्रकार भिन्न है? (6)
8. मूल्य के नियमन में उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 2019 की भूमिका पर चर्चा कीजिए। (6)
9. प्रत्यक्ष चैनल और अप्रत्यक्ष चैनल से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता वस्तुओं और औद्योगिक वस्तुओं के लिए उपयोग किए जाने वाले चैनलों की व्याख्या कीजिए। (6)
10. पुश रणनीति (Push Strategy), पुल रणनीति (Pull Strategy) से किस प्रकार भिन्न है? अपने अनुभव से उदाहरण दीजिए। (6)

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

11. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिए: (10)
(क) पैकेजिंग (Packaging)
(ख) व्यक्तिगत विक्रय (Personal Selling)
12. निम्नलिखित के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए: (10)
(क) मात्रा छूट (Quantity Discount) और व्यापार छूट (Trade Discount)
(ख) कुल प्रणाली उपागम (Total System Approach) और कुल लागत उपागम (Total Cost Approach)