

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

सत्रीय कार्य
2026–27

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

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
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 **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 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. आर. एल. - 102
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	खुदरा (रिटेल) विपणन का परिचय
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 102/टी. एम. ए./2026 - 27
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. “मार्केटिंग मिश्रण” (Marketing Mix) शब्द से आप क्या समझते हैं? उदाहरण सहित समझाइए। (10)
2. उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया के प्रकार कौन-कौन से हैं? (10)
3. खरीदारी व्यवहार (Shopping Behaviour) पर स्थितिजन्य चरों (Situational Variables) के प्रभाव की व्याख्या कीजिए। (10)
4. विक्रय (Selling) के मुख्य प्रकार कौन-कौन से हैं? (10)
5. एक प्रभावी विक्रेता (Effective Salesperson) में क्या गुण क्या होने चाहिए। (10)
6. ग्राहक की जरूरत (Customer Needs) को निर्धारित करने वाले प्रमुख कारक कौन-कौन से हैं? (10)
7. स्पैंको बिक्री प्रक्रिया (SPANCO Sales Process) की व्याख्या कीजिए। (10)

ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. खुदरा प्रचार (Retail Promotion) का वर्णन कीजिए। खुदरा प्रचार के विभिन्न प्रकार कौन-कौन से हैं तथा खुदरा प्रचार उपभोक्ताओं के क्रय व्यवहार (Consumer Buying Behaviour) को किस प्रकार प्रभावित करता है? (15)
9. विज्ञापन (Advertising) उत्पाद प्रचार (Product Promotion) में किस प्रकार सहायता करता है? साथ ही विज्ञापन की विभिन्न श्रेणियों (Categories of Advertising) को उपयुक्त उदाहरणों सहित समझाइए। (15)