

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

तृतीय 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-105, BRL-106, BRL-107, BRL-108, और BEVAE-181** 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. – 107
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	बायिंग और मर्चेन्डाइजिंग – I
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 107/टी. एम. ए./2026 - 27
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. किराना एवं दैनिक उपयोग की वस्तुओं का व्यापार करने वाले सुपरमार्केट की विशेष विशेषताओं की चर्चा कीजिए। (10)
2. खुदरा व्यापार में ब्राण्ड के महत्व पर प्रकाश डालिए। ब्राण्ड प्रबन्धन में विभिन्न पदों की व्याख्या कीजिए। (10)
3. मूल्य निर्धारण की किन्हीं चार विधियों और उनकी उपयोगिता की व्याख्या कीजिए। उन परिस्थितियों को भी स्पष्ट कीजिए जब इन विधियों का उपयोग किया जाता है। (10)
4. बजट नियोजन की प्रक्रिया के विभिन्न चरणों की उपयुक्त उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए। (10)
5. खुदरा व्यापार में विक्रय पूर्वानुमान (Sales Forecasting) के महत्व को समझाइए तथा उन विभिन्न कारकों का उल्लेख कीजिए जिन्हें पूर्वानुमान बनाते समय ध्यान में रखा जाता है। (10)
6. “उपयुक्त विक्रेता (Vendor) का चयन किसी उद्यम की सफलता का एक महत्वपूर्ण चरण है।” व्याख्या कीजिए। (10)

7. निम्नलिखित में अंतर स्पष्ट कीजिए :

- (क) व्यापार छूट (Trade Discount) बनाम मात्रा छूट (Quantity Discount) (5 + 5)
- (ख) मर्चेन्डाइज योजना (Merchandise Planning) बनाम वर्गीकरण योजना (Assortment Planning)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. राष्ट्रीय ब्रांड (National Brands) और निजी लेबल ब्रांड (Private Label Brands) में अंतर स्पष्ट कीजिए। निजी लेबल ब्रांडों के लाभ एवं चुनौतियों की चर्चा कीजिए। (15)
9. प्रमुख निष्पादन संकेतक (KPI) का क्या अर्थ है ? उपयुक्त उदाहरण देते हुए खरीद और विक्रय के मुख्य प्रमुख प्रदर्शन संकेतकों की व्याख्या करें। (15)