

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. – 108
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	खुदरा व्यापार संचालन और स्टोर प्रबंधन
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 108/टी. एम. ए./2026-27
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. खुदरा (Retail) क्षेत्र में उपभोक्ता क्रय व्यवहार (Consumer Buying Behaviour) की व्याख्या कीजिए। उपयुक्त उदाहरणों सहित किसी उत्पाद श्रेणी में उपभोक्ताओं के निर्णय-निर्माण को प्रभावित करने वाले कारकों पर चर्चा कीजिए (10)
2. स्टोर स्थल चयन (Store Site Selection) की प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए। उपयुक्त उदाहरण की सहायता से उन प्रमुख कारकों पर चर्चा कीजिए जिन्हें खुदरा स्थान (Retail Location) का चयन करते समय ध्यान में रखा जाना चाहिए। (10)
3. खुदरा संचालन (Retail Operations) में स्टोर लेआउट एवं डिजाइन के महत्व पर चर्चा कीजिए। खुदरा स्टोरों में प्रयुक्त दृश्य व्यापारिक प्रस्तुतीकरण (Visual Merchandising) के विभिन्न तत्वों की व्याख्या कीजिए। (10)
4. उच्च संलग्नता (High Involvement) तथा निम्न संलग्नता (Low Involvement) उत्पाद श्रेणियों के लिए विपणन संबंधी निहितार्थों (Marketing Implications) की उपयुक्त उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए। (10)
5. खुदरा संवर्धन मिश्रण (Retail Promotional Mix) पर चर्चा कीजिए। यह स्पष्ट कीजिए कि विज्ञापन (Advertising), विक्रय संवर्धन (Sales Promotion) तथा अन्य प्रचारात्मक उपकरण (Promotional Tools) खुदरा प्रदर्शन (Retail Performance) में किस प्रकार योगदान देते हैं। (10)
6. खुदरा संचालन में संतुलित स्कोरकार्ड (Balanced Scorecard) की अवधारणा की व्याख्या कीजिए। खुदरा विक्रेता (Retailers) वित्तीय एवं गैर-वित्तीय मापदण्डों का उपयोग करके प्रदर्शन में सुधार कैसे कर सकते हैं? (10)
7. विभिन्न खुदरा मूल्य निर्धारण रणनीतियों (Retail Pricing Strategies) पर चर्चा कीजिए। खुदरा संगठनों में मूल्य निर्धारण निर्णयों को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए। (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. आधुनिक खुदरा विक्रेताओं द्वारा अपनाई गई ग्राहक प्रतिधारण (Customer Retention) एवं ग्राहक निष्ठा (Customer Loyalty) रणनीतियों पर विस्तार से चर्चा कीजिए। ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM) तथा निष्ठा कार्यक्रम (Loyalty Programmes) दीर्घकालिक ग्राहक मूल्य (Long-Term Customer Value) को किस प्रकार बढ़ा सकते हैं? (15)
9. खुदरा प्रतिस्पर्धात्मकता (Retail Competitiveness) एवं लाभप्रदता (Profitability) प्राप्त करने में माल नियोजन (Merchandise Planning), श्रेणी प्रबंधन (Category Management) तथा मानव संसाधन प्रबंधन (Human Resource Management) के रणनीतिक महत्व पर विस्तार से चर्चा कीजिए। (15)