

वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि
(एम. कॉम (पुराना)
प्रथम वर्ष

सत्रीय कार्य
2025–2026

जुलाई 2025 तथा जनवरी 2026 प्रवेश सत्र के लिए



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



सत्रीय कार्य – 2025–2026

प्रिय छात्र/छात्राओं,

जैसा कि कार्यक्रम दर्शिका में स्पष्ट किया गया है, इस कार्यक्रम में आपको प्रत्येक पाठ्यक्रम के लिए एक सत्रीय कार्य करना है। सभी सत्रीय कार्य आपको एक साथ भेजे जा रहे हैं।

अंतिम परीक्षा में सत्रीय कार्य के लिए 30 प्रतिशत अंक निर्धारित हैं। सत्रांत परीक्षा में बैठने योग्य होने के लिए यह आवश्यक है कि समय सूची के अनुसार आप इन सत्रीय कार्यों 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।

यह सत्रीय कार्य दो प्रवेश सत्र अर्थात् (जुलाई 2025 और जनवरी 2026) के लिए वैध है, इसकी वैधता निम्नलिखित है :-

1. जो जुलाई 2025 में पंजीकृत है उनकी वैधता जून 2026 तक है।
2. जो जनवरी 2026 में पंजीकृत है उनकी वैधता दिसंबर 2026 है।

यदि आप जून सत्रांत परीक्षा में बैठना चाहते हैं तो इन्हें 15 मार्च तक अवश्य जमा कर दें। यदि आप दिसम्बर सत्रांत परीक्षा में बैठना चाहते हैं तो आपके लिए आवश्यक है कि आप इन्हें 15 अक्टूबर तक अध्ययन केंद्र के संयोजक के पास जमा कर दें।

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	आई. बी. ओ. -02
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	अंतर्राष्ट्रीय विपणन प्रबंधन
सत्रीय कार्य का कोड	:	आई. बी. ओ. -02/ टी. एम. ए. / 2025-26
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए

1. अंतर्राष्ट्रीय परिचालन (International Operations) को नियंत्रित करना घरेलू विपणन गतिविधियों की तुलना में अधिक जटिल क्यों होता है ? कौन-कौन सी बाधाएँ इसे प्रभावित करती हैं ? उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से व्याख्या कीजिए। (20)
2. उभरते हुए वैश्विक प्रतिस्पर्धात्मक परिवेश पर चर्चा कीजिए। क्या उभरते वैश्विक व्यापार वातावरण में लघु उद्यमों के लिए भी अवसर हैं? विवेचना कीजिए। (20)
3. निम्नलिखित पर संक्षिप्त नोट लिखिए: (4X5)
 - (क) पुनर्स्थापना (Repositioning)
 - (ख) पिग्गीबैकिंग (Piggybacking)
 - (ग) गेट्स (GATS)
 - (घ) आर्म्स लेंथ मूल्य निर्धारण (Arm's Length Pricing)
4. निम्नलिखित में अंतर कीजिए: (4X5)
 - (क) प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष विक्रय चैनल
 - (ख) घरेलू विपणन और अंतर्राष्ट्रीय विपणन
 - (ग) प्रेक्षण विधि (Observation Method) और सर्वेक्षण विधि (Survey Method) द्वारा डेटा संग्रह
 - (घ) प्रति क्रय और स्विच व्यापार (Counter Purchase and Switch Trading)
5. निम्नलिखित कथनों पर टिप्पणी कीजिए: (4X5)
 - (क) विपणन में संप्रेषण का बहुत महत्वपूर्ण स्थान होता है।
 - (ख) एक ही विपणन रणनीति सभी देशों में कारगर नहीं हो सकती।
 - (ग) विभिन्न देशों के लिए वितरण माध्यम भिन्न – भिन्न होते हैं।
 - (घ) अंतर्राष्ट्रीय विपणन शोध, अंतर्राष्ट्रीय फर्म की विपणन रणनीतियों को आकार देने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।