

S.S. JAIN SUBODH PG AUTONOMOUS COLLEGE
BUSINESS ADMINISTRATION
B.COM PASS COURSE
SEMESTER II
ASSIGNMENT April 2024
PAPER II- Business Communication

The assignment consists of six major questions. Students are required to answer any two questions

Section A

- Q.1 Explain communication process. Discuss its various components.
संचार प्रक्रिया को समझाइये। इसके विभिन्न घटकों पर चर्चा करें।
- Q.2 Explain the importance of Effective Communication in business world.
व्यवसाय जगत में प्रभावी संचार के महत्व को समझाइये।

Section B

- Q.3 What is meant by an interview? State its objectives.
साक्षात्कार से क्या तात्पर्य है? इसके उद्देश्य बताइये।
- Q.4 What do you mean by public speaking? Discuss various types of speeches.
सार्वजनिक रूप से बोलने से आपका क्या तात्पर्य है? विभिन्न प्रकार के भाषणों पर चर्चा करें।

Section C

- Q.5 What are sales letter? Which points should be remembered before writing a sales letter?
विक्रय पत्र क्या हैं? विक्रय पत्र लिखने से पहले किन बातों का ध्यान रखना चाहिए?
- Q.6 What is meant by a report? Explain its characteristics.
प्रतिवेदन से क्या तात्पर्य है? इसकी विशेषताएँ बताइये।

S.S. JAIN SUBODH PG AUTONOMOUS COLLEGE
BUSINESS ADMINISTRATION
B.COM PASS COURSE
SEMESTER II
ASSIGNMENT April 2024
PAPER I- Business Laws

The assignment consists of six major questions. Students are required to answer any two questions

Section A

Q.1 What are the essentials of a contract of sale? Distinguish between contract of sale and bailment.

विक्रय अनुबंध की अनिवार्य बातें क्या हैं? विक्रय अनुबंध और निक्षेप के बीच अंतर स्पष्ट करें।

Q.2 What is a contract of sale? State its essential characteristics.

बिक्री का अनुबंध क्या है? इसकी आवश्यक विशेषताएँ बताइये।

Section B

Q.3 Define partnership. Discuss the essential elements of partnership.

साझेदारी को परिभाषित करें. साझेदारी के आवश्यक तत्वों पर चर्चा करें।

Q.4. What do you mean by dissolution of partnership? State the various ways of dissolution of a firm.

साझेदारी के विघटन से आप क्या समझते हैं? किसी फर्म के विघटन के विभिन्न तरीकों का वर्णन करें।

Section C

Q.5 What is meant by Consumer? Explain the rights of a consumer.

उपभोक्ता से क्या तात्पर्य है? उपभोक्ता के अधिकारों की व्याख्या कीजिए।

Q.6 What is a District Consumer Forum? Describe the procedure adopted for the redressal of consumer complaints by this Forum.

जिला उपभोक्ता फोरम क्या है? इस फोरम द्वारा उपभोक्ता शिकायतों के निवारण के लिए अपनाई गई प्रक्रिया का वर्णन करें।

S. S Jain Subodh P.G. (Autonomous) College, Jaipur
Business Administration B.com. (Pass Course)
Semester - IV ASSIGNMENT (2023-2024)
Paper I – Secretarial Practices

Note: Attempt any two questions.
किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दीजिए

UNIT-I

1. What do you understand by Company Secretary and describe the role and position of Company Secretary in company.

कंपनी सचिव से आप क्या समझते हैं और कंपनी में कंपनी सचिव की भूमिका और स्थिति का वर्णन करें।

2. Describe the methods of appointment of Director in a company.

किसी कंपनी में निदेशक की नियुक्ति की विधियों का वर्णन करें।

UNIT-II

3. Which powers can be exercised by the Tribunal for prevention of oppression and mismanagement?

उत्पीड़न और कुप्रबंधन की रोकथाम के लिए न्यायाधिकरण किन शक्तियों का प्रयोग कर सकता है?

4. What is an Annual General Meeting? State the legal provision relating to such a meeting.

वार्षिक आम बैठक क्या है? ऐसी बैठक से संबंधित कानूनी प्रावधान बताएं।

UNIT-III

5. Describe in detail the circumstances under which a company can compulsorily be wound up.

उन परिस्थितियों का विस्तार से वर्णन करें जिनके तहत किसी कंपनी को अनिवार्य रूप से बंद किया जा सकता है।

6. What do you understand by E – Governance. Explain its advantage and disadvantage.

ई-गवर्नेंस से आप क्या समझते हैं? इसके लाभ एवं हानि बताइये।

S. S Jain Subodh P.G. (Autonomous) College, Jaipur
Business Administration B.com. (Pass Course)
Semester - IV ASSIGNMENT (2023-2024)
Paper II – Principal of Marketing

Note: Attempt any two questions.
किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दीजिए

UNIT-I

1. Define Marketing and differentiate between Marketing and Selling.

विपणन को परिभाषित करें और विपणन एवं विक्रय के बीच अंतर बताएं।

2. Describe the nature of Marketing and discuss its significance in modern era.

विपणन की प्रकृति का वर्णन करें और आधुनिक युग में इसके महत्व पर चर्चा करें।

UNIT-II

3. Write short note on:

इस पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखें :

1. Brand (ब्रांड)
2. Trademark (ट्रेडमार्क)

4. Explain the concept of Product life cycle and also discuss the Product price strategies.

उत्पाद जीवन चक्र की अवधारणा को स्पष्ट करें और उत्पाद मूल्य रणनीतियों पर भी चर्चा करें।

UNIT-III

5. What do you understand by Advertising. Explain its advantages and disadvantages in detail.

विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? इसके फायदे और नुकसान विस्तार से बताएं।

6. Write short note on:

इस पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखें:

1. Promotion Mix (संवर्धन मिश्रण)
2. Personal Selling (व्यक्तिगत बिक्री)
3. Service Marketing (सेवा विपणन)

S.S. Jain Subodh P.G. (Autonomous) College, Jaipur
Department of Business Administration
ASSIGNMENT

B.COM PASS COURSE (Business Administration)
SEM VI
FUNCTIONAL MANAGEMENT II

The assignment consists of six major questions. Students are required to answer any two questions.

असाइनमेंट में छह प्रमुख प्रश्न हैं। छात्रों को किन्हीं दो का उत्तर देना होगा।

UNIT I

Q1. Discuss the role of a finance manager in an enterprise.

एक उपक्रम में वित्तीय प्रबन्धक की भूमिका का विवेचन कीजिए।

Q2. What is meant by Capital Structure? Discuss the factors affecting Capital Structure.

पूँजी संरचना से क्या आशय है? पूँजी संरचना को प्रभावित करने वाले घटकों की विवेचना कीजिए।

UNIT II

Q3. Define Production Management. Discuss the nature of production management.

'उत्पादन प्रबन्ध' की परिभाषा दीजिए। उत्पादन प्रबन्ध की प्रकृति की विवेचना कीजिए।

Q4. What do you mean by Quality Control? Explain the importance of it in the modern age.

किस्म नियन्त्रण से आपका क्या आशय है? आधुनिक युग में इसके महत्व को स्पष्ट कीजिए।

UNIT III

Q5. Discuss the functions of materials management.

सामग्री प्रबन्ध के कार्यों की विवेचना कीजिए।

Q6. Describe the stores purchase procedure of the Directorate General of Supplies and Disposal (DGS and D).

आपूर्ति एवं निपटान महानिदेशालय की सामग्री खरीद प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

S.S. Jain Subodh P.G. (Autonomous) College, Jaipur
Department of Business Administration
ASSIGNMENT

B.COM PASS COURSE (Business Administration)
SEM VI
Sales Promotion and Sales Management-II

The assignment consists of six major questions. Students are required to answer any two questions.

असाइनमेंट में छह प्रमुख प्रश्न हैं। छात्रों को किन्हीं दो का उत्तर देना होगा।

UNIT I

Q1. What do you mean by Selection of Salesmen? Explain the need and importance of a sound selection procedure.

विक्रयकर्ताओं के चयन से आपका क्या अभिप्राय है ? सुदृढ चयन प्रक्रिया के महत्त्व एवं आवश्यकताओं को समझाइए।

Q2. Define Sales Training. State various methods of providing training to salesmen.

विक्रय प्रशिक्षण को परिभाषित कीजिए। विक्रय कर्ताओं को प्रशिक्षण प्रदान करने की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिये।

UNIT II

Q3. Discuss in brief the various steps of planned selling approach.

नियोजित विक्रय दृष्टिकोण के विभिन्न कदमों का संक्षेप में विवेचना कीजिए।

Q4. What do you mean by Sales Territory? Explain the importance of establishing sales territory.

विक्रय क्षेत्र से आप क्या समझते हैं? विक्रय क्षेत्र को स्थापित करने के महत्व को समझाइए।

UNIT III

Q5. Define Consumer Psychology and discuss the basic concepts of Consumer Psychology.

उपभोक्ता मनोविज्ञान को परिभाषित कीजिए एवं उपभोक्ता मनोविज्ञान की आधारभूत अवधारणा की विवेचना कीजिए।

What do you mean by 'Control of Sales Operations?' Discuss in brief the methods and techniques of sales control.

विक्रय क्रियाओं का नियन्त्रण से आप क्या समझते हैं? विक्रय नियन्त्रण की विभिन्न विधियों एवं तकनीकों की संक्षेप में विवेचना कीजिए।