Student name	Roll Number
Pre-Board Ass	sessment- January 2024
	ass-12
	Business Studies
Time: 3 Hours	
	Marks: 80
सामान्य निर्देश:	
1. इस प्रश्न पत्र में 34 प्रश्न हैं   2. प्रत्येक प्रश्न के सामने अंक दिए गए हैं	
3. उत्तर संक्षिप्त और सटीक होने चाहिए।	
4. 3 अंक वाले प्रश्नों के उत्तर लगभग 50	
5. 4 अंक वाले प्रश्नों के उत्तर लगभग 150	0 शब्दों में लिखें
<ol> <li>6. 6 अंक वाले प्रश्नों के उत्तर लगभग 200</li> </ol>	0 शब्दों में लिखें
7. प्रश्न 23, 24, 29, 30, 33, 34 में आंद	तरिक विकल्प उपलब्ध हैं
General Instructions:	
1. This question paper contains 3	
2. Marks are indicated against ea	
. 3. Answers should be brief and to	the point.
The stage operations are made of the second second	In the state of th
	ying 3 marks may be from 50 to 75 words.
5. Answers to the questions carry	ying 3 marks may be from 50 to 75 words.  ying 4 marks may be about 150 words.
5. Answers to the questions carry	ying 3 marks may be from 50 to 75 words.
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry	ying 3 marks may be from 50 to 75 words.  ying 4 marks may be about 150 words.
5. Answers to the questions carry     6. Answers to the questions carry     7. An internal choice is available	ying 3 marks may be from 50 to 75 words.  ying 4 marks may be about 150 words.  ying 6 marks may be about 200 words.  in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं	ying 3 marks may be from 50 to 75 words.  ying 4 marks may be about 150 words.  ying 6 marks may be about 200 words.  in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) inagement. (Fill in the blank)
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्र में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है?	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank)
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्र में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है?  (सी) उत्पाद	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) y (बी) नियम (डी) कार्यविधि
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (ए) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of p	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (डी) कार्यविधि
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विम्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (स) उत्पाद Which of the following is not a type of p	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) y (बी) नियम (डी) कार्यविधि blanning?
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (ए) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of p	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (डी) कार्यविधि
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विम्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (स) उत्पाद Which of the following is not a type of p	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) y (बी) नियम (डी) कार्यविधि blanning?
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विम्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (म) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of page (c) Product	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (बी) कार्यविधि blanning?  (b) Rule (d) Procedure
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्र में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है?  (स्) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of p  (a) Programme (c) Product 3. समूह परम्पराएं किस संगठन ढाँचे में होती हैं? In which organization structure do ground	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (बी) कार्यविधि blanning?  (b) Rule (d) Procedure
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (ए) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of p (a) Programme (c) Product 3. समूह परम्पराएं किस संगठन ढाँचे में होती हैं?	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (बी) कार्यविधि blanning?  (b) Rule (d) Procedure
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विम्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (प्र) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of p (a) Programme (c) Product 3. समूह परम्पराएं किस संगठन ढाँचे में होती हैं? In which organization structure do groud 4. निम्न में से नियुक्तिकरण का तत्व कौन-सा है?	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (बी) कार्यविधि blanning? (b) Rule (d) Procedure
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विम्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है?  (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of p  (a) Programme (b) Product 3. समूह परम्पराएं किस संगठन ढाँचे में होती हैं? In which organization structure do ground 4. निम्न में से नियुक्तिकरण का तत्व कौन-सा है? (ए) भर्ती	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (डी) कार्यविधि blanning? (b) Rule (d) Procedure
5. Answers to the questions carry 6. Answers to the questions carry 7. An internal choice is available 1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता हैं   is the father of scientific ma 2. विस्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? (स्) कार्यक्रम (सी) उत्पाद Which of the following is not a type of particle (c) Product 3. समूह परम्पराएं किस संगठन ढाँचे में होती हैं? In which organization structure do ground 4. निस्न में से नियुक्तिकरण का तत्व कौन-सा है? (ए) भर्ती (सी) प्रशिक्षण	ying 3 marks may be from 50 to 75 words. ying 4 marks may be about 150 words. ying 6 marks may be about 200 words. in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.  (खाली स्थान भरिए) anagement. (Fill in the blank) (बी) नियम (डी) कार्यविधि blanning? (b) Rule (d) Procedure

Page 1 of 5

(सी) लिखित एवम् माखिक Which is the medium of communication?	औपचारिक Verbal Formal
Which is the medium of communication?	
(b)	
(a) Written	Formal
(a) Written (c) Written and verbal (d)	
(c) Written and Volume	
6. 'शेविंग क्रीम ट्यूब' निम्न में से किसका उदाहरण है?	
(ए) परिवहन पैकेजिंग	प्राथमिक पैकेजिंग
(सी) द्वितीयक पैकेर्जिंग (डा)	उपरोक्त सभी
'Shaving cream tube' is an example of which of the fo	llowing?
	Packaging
(c) Secondary Packaging (d)	All of the above
7. चालू संपत्तियों तथा चालू दायित्वों के अंतर को कहते हैं	7
	सकल कार्यशील पूँजी
	उपरोक्त में से कोई नहीं
Difference between the current assets and current liab	
(a) Net working capital (b)	Gross working capital
(c) Fixed capital (d)	None of the above
8. सही विकल्प का चयन कीजिए -	1
कथन 1 : प्रबंध व्यापक है	
कथन 2 : वित्तीय के साथ-साथ गैर-वित्तीय संस्थानों में भी प्रबंध की (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है   (बी) दोनों कथन असत्य हैं	ा आवश्यकता हाता ह ।
(सी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ वि (डी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ष	
Choose the correct option -	the second second second second
Statement 1 : Management is pervasive.	Penderty.
Statement 2 : Management is required in financial a	s well as non-financial institutions.
(a) Statement 1 is true but statement 2 is false.	ALTO ACC GLOSS & Gazarolibs and to very
(b) Both statements are false.	
(c) Both statements are true but have no relation	n with each other.
(d) Both statements are true and statement 2 is	concluded from statement
9. चयन किस तरह की प्रक्रिया है?	When the applied that the same of
What type of process selection is?	CATACON CONTRACTOR CONTRACTOR
10. नियंत्रण व्यक्तियों से सम्बन्धित है   (सत्य/असत्य)	1
Controlling is related to People. (True/False)	The state of the s
11. वस्तु निर्माण का विचार आते ही पक्रिया प्रारंभ हो जा	ती है।
	) विक्रय
	उत्पादन

Page 2 of 5

जरूरतों के अनुरूप बनाने में एक अन्ठा लाभ प्रदान करती है। जनसंचार चैनलों के विपरीत, व्यक्तिगत विक्री वास्तविक समय की प्रतिक्रिया की अनुमति देती है, जिससे विक्रीकर्ताओं को चिंताओं को दूर करने, विश्वास बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने दृष्टिकोण को अनुकृतित करने में सक्षम बनाया जाता है।  (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है    (वी) दोनों कथन असत्य हैं    (वी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ष लिया गया है    Choose the correct option –  Statement 1 :Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling		With the onset of the thought of product		
(c) Marketing (d) Producing  12. सही विकल्प का चयम कीजिए —	Tir	(a) Buying		ts.
(d) Producing  12. सही विकल्प का चयन कीजिए —  कथन 1 : व्यक्तिगत विक्री विपणन के लिए एक अव्यक्षिक प्रमावी और वैयक्तिकृत दृष्टिकीण हैं जिसमें विक्री प्रतिनिधि और संभावित ग्राहकों के बीच मीधा संपर्क जामिल होता है।  कथन 2 : व्यक्तिगत विक्री ग्राहकों के साथ मार्थक संवंध स्थापित करने और विक्री संदेश को व्यक्तिगत विक्री वास्तिक समय की प्रतिक्रिया की अनुमति देती हैं, जिसमें विक्रीकर्ताओं को विदाओं को दूर करने, विश्वास बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने दृष्टिकीण को अनुमृतित करने में सक्षम बनाया जाता है।  (ए) कथन 1 सत्य हैं, परन्तु कथन 2 अतय्य है    (वी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं हैं  (डी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं हैं  (डी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं हैं  (डी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं हैं  (डी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 में निक्यों लिया गया है    Choose the correct option —  Statement 1 :Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the oustomer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाती स्थान भिरिप) 1  Customer is the होता है   (खाती स्थान भिरप) 1  Customer is the होता है   (सार्य असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अन्याम है   (सार्य/असत्य) 1  Management is an inexact science.	7 .		(b) Selling	
क्यन 1 : व्यक्तिगत विक्री विपणन के लिए एक अत्यक्षिक प्रभावी और वैपक्तिकृत दृष्टिकोण है जिसमें विक्री प्रतिनिधि और संभावित ग्राहकों के बीच सीधा संपर्क शामिल होता है।  कषन 2 : व्यक्तिगत विक्री ग्राहकों के साथ मार्थक संवेध स्थापित करने और विक्री संदेश को व्यक्तिगत जरूरतों के अतुरूष बनाने में एक अनुरा लाभ प्रदान करती है। जनसंवार वैनलों के विपरीत, व्यक्तिगत विक्री वास्तविक समय की प्रतिक्रिया की अनुमति देवी है, जिससे विक्रीकरों को चिताओं को दूर करने, विक्राम बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रिया की अनुमति देवी है, जिससे विक्रीकरों को चिताओं को दूर करने, विक्राम बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रिया की अनुमति देवी है, जिससे विक्रीकरों को चिताओं को दूर करने, विक्राम बनाने हैं।  (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं है  (वी) दोनों कथन बसत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ष लिया गया है।  Choose the correct option —  Statement 1 :Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are fue and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खादी स्थान भिरेए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रवंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रवन्ध यार्थ बिजान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)			(d) Producing	
क्षणन 2: व्यक्तिगत विक्री ग्राहकों के साथ सार्थक संबंध स्थापित करने और विक्री संदेश को व्यक्तिगत विक्री संदेश को व्यक्तिगत विक्री संदेश को व्यक्तिगत विक्री वास्तिविक समय की प्रतिक्रिया की अनुमति देती हैं, जिससे विक्रीकर्ताओं को दिर करने, विश्वास बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने दृष्टिकोण को अनुकृतित करने में सक्षम बनाया जाता है।  (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है    (बी) दोनों कथन असत्य हैं    (पी) दोनों कथन असत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निफ्कर्ष लिया गया है    Choose the correct option —  Statement 1: Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2: Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (साली स्थान भिरेए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. ग्रवंघ के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. ग्रवंघ यथार्थ विकान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)				1
वास्तविक समय की प्रतिक्रिया की अनुमति देवी है, जिससे विक्रीकर्ताओं को विंताओं को दूर करने, विश्वास बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रियाओं के आधार प्रथमते दृष्टिकोण को अनुकृतित करने में सक्षम बनाया जाता है।  (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं है  (बी) दोनों कथन असत्य हैं ।  (सी) योनों कथन सत्य हैं , परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं है  (बी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ष तिया गया है ।  Choose the correct option —  Statement 1 : Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भिरेष्) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिर्धात किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ विंवान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)		कथन 2: व्यक्तिगत बिक्री ग्राहकों के सार	पिर्क शामिल होता है। य सार्थक संबंध स्थापित करने और बिक्री स	वंदेश को व्यक्तिगत
अरि ब्राहरू की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने दृष्टिकोण को अनुकृत्तित करने में सक्षम बनाया जाता है।  (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है    (बी) दोनों कथन असत्य हैं    (सी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ण लिया गया है    Choose the correct option —  Statement 1 :Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the oustomer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भिरिए) 1  Customer is the होता है   (खाली स्थान भिरिए) 1  Customer is the होता है   (खाली स्थान भिरिए) 1  Customer is the होता दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रवच्च यथार्थ बिज्ञान है   (सत्य असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		वास्तविक समय की प्रतिक्रिया की अनमति हेनी है	जेममे विवीकर्माओं को जिंताओं को हर कर	ते विश्वास बनाने
Choose the correct option — Statement 1 :Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. चाहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिजान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		और ग्राहक की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने दृष्टिक (ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है (बी) दोनों कथन असत्य हैं। (सी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एव	णि को अनुकूलित करने में सक्षम बनाया जात । इसरे के साथ संबंध नहीं है	ग्रा है।
marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2: Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिजान है   (सत्य असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1				
marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.  Statement 2: Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिजान है   (सत्य असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		Statement 1 :Personal selling is a	highly effective and personalized	approach to
Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the oustomer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ किलान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1			CONTRACTOR OF STREET	
connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the oustomer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रवंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रवन्ध यथार्थ बिज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1	3	customers.		
mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the oustomer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		Statement 2 : Personal selling offers	a unique advantage in establishi	ng meaningful
salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भिरए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		connections with customers and tailoring	ng the sales message to individual	needs. Unlike
customer's responses.  (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.  (b) Both statements are false.  (c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है? 1  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		mass communication channels, person	al selling allows for real-time feed	back, enabling
(b) Both statements are false. (c) Both statements are true but have no relation with each other. (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है? 1  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ बिज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1			d trust, and adapt their approach	based on the
(c) Both statements are true but have no relation with each other.  (d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है? 1  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		(a) Statement 1 is true but statement	nt 2 is false.	
(d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement  13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है? 1  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		(b) Both statements are false.		
13. ग्राहक बाजार का होता है   (खाली स्थान भरिए) 1  Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ किलान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1	76 5	(c) Both statements are true but have	ve no relation with each other.	
Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		(d) Both statements are true and sta	atement 2 is concluded from statem	ent
Customer is the of the market. (Fill in the blank)  14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?  Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		• 13. ग्राहक बाजार का होता है।	(खाली स्थान भरिए)	1
14. प्रबंध के 14 सिधांत किसके द्वारा दिए गये है?       1         Who gave the 14 principles of management?         15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है         (सत्य/असत्य)       1         Management is an inexact science.       (True/False)         16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है         (सत्य/असत्य)       1				100
Who gave the 14 principles of management?  15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है   (सत्य/असत्य) 1  Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1	. 6.			
15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है         (सत्य/असत्य)       1         Management is an inexact science.       (True/False)         16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है         (सत्य/असत्य)       1				1
Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		Who gave the 14 principles of manage	ment?	
Management is an inexact science. (True/False)  16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1	14 14	15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है	(सत्य/असत्य)	1
16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है   (सत्य/असत्य) 1		Management is an inexact science.		A STATE OF THE PARTY OF
Planning is a mostal aversion			(Traci) alo	6)
(True/False)	*		(सत्य/असत्य	1
	100	readming is a mental exercise.	(True/Fals	e)
17. भर्ती एक प्रक्रिया है   (खाली स्थान भरिए)		17. भर्ती एक प्रक्रिया है	(खाली स्थान भरिता)	1
Recruitment is a process. (Fill in the blank)		Recruitment is a process.	The second secon	

on cone What sum bene lin ev has be will espon hoos

Page 3 of 5

18 विषणन विचारधारा उपभोक्ता कल्याण पर जे	र देती है। (खांली स्थान भरिए)	
concept of marketing, emphasis on co	onsumer welfare. (Fill in the blank)	
		1
19. विपणन मिश्रण कितने प्रकार का होता है?	-2	
How many types of marketing mix are then		1
20. उपमोक्ता संरक्षण अधिनियम इन क्षेत्रों पर लागू है? (ए) निजी (सी) सहकारी	(बी) सार्वजनिक (डी) उपरोक्त सभी	
On which sectors, the consumer protection	act is applicable?	
(a) Private	(b) Public	13
(c) Cooperative	(d) All of the above	90
21. व्यावसायिक वातावरण की किन्हीं तीन विशेषताओं का	वर्णन कीजिए।	3
Explain any three features of Business Enviro		
		cs
22: नियोजन की प्रक्रिया को संक्षेप में लिखिए	Sion	3
Write the process of planning in brief.		
23. नियंत्रण की कोई तीन सीमाएं समझाइए।		3
Discuss any three limitations of controlling.		
OR	the state of the s	
<sup>*</sup> नियंत्रण और नियोजन के बीच घनिष्ठ और विपरीत पा	रस्परिक संबंध है' – कथन की व्याख्या कीजिए।	100
There is a close and reciprocal relationship		w
does the statement hold good?	solutions above the decide to	
24. विकय संवर्धन के ग्राहकों के लिए होने वाले तीन महत्वों	का वर्णन कीन्सि।	
Explain any three importances of sales promo		3
OR		
'विज्ञापन के लिए भुगतान करना लाभदायक है' – अपने	उत्तर के समर्थन में कारण के किया।	
'It pays to advertise' - give reason in suppor		
	to your answer.	
25. प्रबन्ध के किन्हीं चार कार्यों का वर्णन करें		4
Explain any four functions of management.		
26. नियोजन की किन्हीं चार विशेषताओं का वर्णन करें		
Explain any four features of planning		4
?7. अधिकार अंतरण के कोई चार महत्व बताइए।	the second of the second of the	
State any four advantages of delegation of auti		.4
otato arry rour advantages or delegation of aut	nority.	
B. 'नियंत्रण और नियोजन के बीच घनिष्ठ और विपरीत पारस्	- परिक संबंध है' – कथन की व्याख्या	

'There is a close and reciprocal relationship between Planning and Controlling' - h	ow
does the statement hold good?	
29. किसी संगठन में वित्तीय व्यवस्था निर्णय को प्रभावित करने वाले चार घटकों का वर्णन करो	4
Explain any four factors affecting financial decision in an organization.	
OR	
प्रबंध के सिद्धांतों का महत्व संक्षेप में समझाइए।	
Explain briefly the importance of management principles.	
30. उपभोक्ता के किन्हीं चार दायित्वों की व्याख्या करें	4
Explain any four liabilities of a consumer.	
OR OR	001
उपभोक्ता के दृष्टिकोण से उपभोक्ता संरक्षण के महत्व को स्पष्ट करें।	
Explain the importance of consumer protection from the consumer's point of	**
view.	
31. हेनरी फेयोल के किन्हीं छ: सिद्धांतों का वर्णन कीजिए	6
Explain any six principles of Henry Fayol.	
32. औपचारिक तथा अनौपचारिक संगठन में छ: अंतर बताइए	6
State six points of differences between formal and informal organization.	
33. एक कम्पनी के पूँजी ढाँचे को निर्धारित करने वाले किन्हीं छ: घटकों का वर्णन कीजिए	6
Explain any six factors that determine the capital structure of a company.	
OR	
कार्यशील पूँजी से क्या अभिप्राय है? कम्पनी की कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का निर्धारण करने वाले चार घटकों का वर्णन कीजिए	किन्हीं
What is meant by Working Capital? Describe any four factors which affect the wor	king
capital requirement of a company.	
34. विपणन किसे कहते हैं? इसके चार कार्यों का संक्षिप्त वर्णन करें	6
What is marketing? Explain its four functions in brief.	
OR	
विज्ञापन की परिभाषा दीजिए   विज्ञापन की किन्हीं चार सीमाओं का वर्णन कीजिए	
Define advertising. Explain any four limitations of advertising.	