

HARINGHATA MAHAVIDYALAYA
Semester II, 1st Internal Assessment Examination- 2019
Class- B.Com (Programme) Sub : CC3 (Business law) F.M.-10
Coverage : (Chap : 1, The Indian Contract Act 1872 and
Chap : 2, The Sale of goods Act 1930)

(অধ্যায় ১, ভারতীয় চুক্তি আইন ১৮৭২ এবং
অধ্যায় ২, ভারতীয় দ্রব্য বিক্রয় আইন ১৯৩০)

১) যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও। (Answer any two questions) 5x2=10

- i) বানিজ্যিক আইন কাকে বলে ? ভারতীয় বানিজ্যিক আইনের উৎসগুলি আলোচনা কর। (What is Business law? Discuss the sources of Indian Business law.)
- ii) প্রস্তাবের সংজ্ঞা দাও। উদাহরণ সহ উপচুক্তি বিষয়টি বর্ণনা কর।(Define Proposal. Discuss the Quasi- contract with an example.)
- iii) “চুক্তির পক্ষভুক্ত নয়, এরূপ ব্যক্তি চুক্তি বলবৎ করার জন্য মোকদ্দমা করতে পারেন না।”-আলোচনা কর। ("A stranger to a contract cannot sue to enforce the contract." - Discuss.)
- iv) যথাকালে ধারকের অধিকারগুলি কি কি ? (What are the rights of a holder in due course?)
- v) অপরিশোধিত বিক্রেতার দুটি অধিকার সম্বন্ধে লিখ। (Mention two rights of unpaid seller.)
- vi) ক্রেতা সাবধান নীতি বলতে কি বোঝায়? পন্য বিক্রির ক্ষেত্রে এই নিয়মের কোন ব্যতিক্রম আছে কি ? (What is meant by caveat emptor? Are there any exception to its application to sale of goods?)

HARINGHATA MAHAVIDYALAYA

SEM-II 1st Internal Assessment Examination-2019

B.COM (Programme)

Course: UG BCOM-G-CC-T-04

Course Title: MARKETING MANAGEMENT

Coverage: Introduction; Consumer Behaviour and Market Segmentation & Product

Submission from 08.03.2019 to 14.03.2019

Answer any two (2) questions.

Maximum Marks: 10

1. Differentiate between Selling vs. marketing;

১. বিক্রয় এবং বিপণনের মধ্যে পার্থক্য?

2. What do you mean by Marketing mix?

২. বিপণন মিশ্রণ বলতে কি বোঝ?

3. What is Marketing environment?

৩. বিপণনের পরিবেশ কাকে বলে?

4. What do you mean by Consumer Behaviour?

৪. ভোগকারীর আচরণ কাকে বলে?

5. Discuss Consumer Market Segmentation.

৫. ভোগকারী সম্পর্কিত বাজার বিভাজন-আলোচনা করো।

6. Discuss Elements of product planning.

৬. পণ্য পরিকল্পনার উপাদানসমূহ আলোচনা করো।