Roll No .....

BP-803T(A)/PY-803(A) (CBGS)

B.Pharmacy VIII Semester (PCI Scheme)/ (Non-PCI Scheme)

Examination, May 2022

Choice Based Grading System (CBGS)

Pharmaceutical Marketing Management

Time : Three Hours

Maximum Marks : 75

Note: i) Attempt any five questions.
किन्हीं पाँच प्रश्नों को हल कीजिए।

ii) All questions carry equal marks.
सभी प्रश्नों के समान अंक है।

iii) In case of any doubt or dispute the English version question should be treated as final.
किसी भी प्रकार के संदेह अथवा विवाद की स्थिति में अंग्रेजी भाषा के प्रश्न को अंतिम माना जायेगा।

1. a) Define marketing and write various distinction between marketing and selling.
विपणन की परिभाषा दीजिए तथा विपणन एवं विक्रय के बीच विभिन्न अंतर लिखिए।

b) What do you mean by marketing environment and explain industrial buying behavior?
विपणन परिवेश से आप क्या समझते है तथा औद्योगिक क्रय व्यवहार को समझाइए।

https://www.rgpvonline.com

2. a) Write a note on product mix and product life cycle.
उत्पाद मिश्रण और उत्पाद जीवन चक्र पर एक टिप्पणी लिखिए।

b) Explain product positioning and product branding.
उत्पाद की स्थिति और उत्पाद की ब्रांडिंग को समझाइए।

3. Give a detailed note on product promotion.
उत्पाद के प्रचार पर विस्तृत टिप्पणी दीजिए।

4. Write a detailed note on various pharmaceutical marketing channels.
विभिन्न फार्मास्युटिकल मार्केटिंग चैनलों पर विस्तृत टिप्पणी लिखें।

5. a) What are various issues in price management in pharmaceutical industry?
फार्मास्युटिकल उद्योग में मूल्य प्रबंधन में विभिन्न मुद्दे क्या है?

b) Write an overview on Drug Price Control Order (DPCO) and National Pharmaceutical Pricing Authority (NPPA).
ड्रग प्राइस कंट्रोल ऑर्डर (DPCO) और नेशनल फार्मास्युटिकल प्राइसिंग अथॉरिटी (NPPA) पर संक्षिप्त विवरण लिखिए।

6. What do you mean by vertical and horizontal marketing? Write about global marketing.
ऊर्ध्वाधर और क्षैतिज विपणन से आप क्या समझते है? ग्लोबल मार्केटिंग के बारे में लिखें।

7. Write a detailed note on duties, selection, training, supervising, norms for customer calls and future prospects of Professional Sales Representative (PSR).
व्यावसायिक बिक्री प्रतिनिधि (PSR) के कर्तव्यों, चयन, प्रशिक्षण, पर्यवेक्षण, ग्राहक कॉल के लिए मानदंड और भविष्य की संभावनाओं पर एक विस्तृत नोट लिखें।

https://www.rgpvonline.com

8. Write short notes on any two.
   a) Role of market research
   b) Product management in pharmaceutical industry
   c) Determinants of price
   d) Consumerism

   किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।

   अ) बाजार अनुसंधान की भूमिका
   ब) दवा उद्योग में उत्पाद प्रबंधन
   स) कीमत के निर्धारक
   द) उपभोक्तावाद

******

https://www.rgpvonline.com