

SJ - 03

Total No. of Pages : 2

Seat No.	
-------------	--

B.Com. (Part - III) (Semester - V) (CBCS) Examination, October - 2023

MODERN MANAGEMENT PRACTICES (Paper - I)

Sub. Code : 80242

Day and Date : Friday, 27 - 10 - 2023

Total Marks : 40

Time : 10.30 a.m. to 12.30 p.m.

- Instructions :**
- 1) Attempt any five questions out of seven.
 - 2) All Questions carry equal marks.

Q1) Write Short Answers (Any two) : [8]

- a) Explain the Emotional Intelligence Skills.
- b) Explain the Importance of Customer Relationship Management.
- c) State the concept of Talent Management.

Q2) Explain the concept of Reverse Innovation and state the reason leading to Reverse Innovation. [8]

Q3) Explain the Four Branch Model of emotional intelligence. [8]

Q4) Define Supply Chain Management. Explain the components of Supply Chain Management. [8]

Q5) Explain the concept of Lean Management. State the tools of Lean Management. [8]

Q6) Define Competitive Advantages. Explain the strategy of Competitive Advantages given by Michel Porter. [8]

Q7) Write short notes (Any two). [8]

- a) e-Customer Relationship Management.
- b) Importance of social intelligence.
- c) Process of Talent Management.

P.T.O.

मराठी रूपांतर

- सूचना : 1) सातपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा.
2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

प्र.1) थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही दोन)

[8]

- अ) भावनिक बुद्धिमत्ता कौशल्ये स्पष्ट करा.
ब) ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे महत्व विशद करा.
क) प्रतिभा व्यवस्थापनाची संकल्पना स्पष्ट करा.

प्र.2) विरुद्ध दिशा नवनिर्मीतीची (रिव्हर्स इनोव्हेशनची) संकल्पना स्पष्ट करून विरुद्ध दिशा नवनिर्मीतीची (रिव्हर्स इनोव्हेशनची) कारणे विशद करा.

[8]

प्र.3) भावनिक बुद्धिमत्तेचे चार शाखा प्रतिमान विशद करा.

[8]

प्र.4) पुरवठा साखळी व्यवस्थापनाची व्याख्या लिहा. पुरवठा साखळी व्यवस्थापनाचे घटक (components) विशद करा.

[8]

प्र.5) लिन व्यवस्थापनाची संकल्पना स्पष्ट करा. लिन व्यवस्थापनाची साधने विशद करा.

[8]

प्र.6) स्पर्धात्मक फायदा म्हणजे काय? मायकेल पोर्टर यांनी सांगितलेली स्पर्धात्मक फायद्याची व्यूहचरणा स्पष्ट करा.

[8]

प्र.7) टीपा लिहा. (कोणतेही दोन)

[8]

- अ) ई-ग्राहक संबंध व्यवस्थापन.
ब) सामाजिक बुद्धिमत्तेचे महत्व.
क) प्रतिभा व्यवस्थापन प्रक्रिया.

