



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

SJ - 03
Total No. of Pages : 2

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

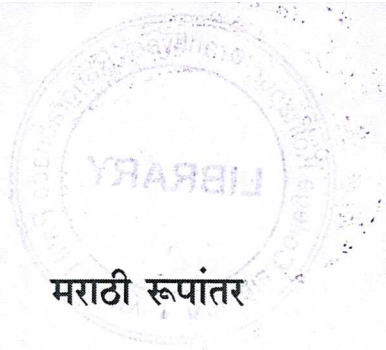
Total Marks : 40

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.



SJ - 03

मराठी रूपांतर

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

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

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



[8]

प्र.2) विरुद्ध दिशा नवनिर्मातीची (रिव्हर्स इनोव्हेशनची) संकल्पना स्पष्ट करून विरुद्ध दिशा नवनिर्मातीची (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 फायदयाची व्यूह रचना स्पष्ट करा. [8]

प्र.7) टीपा लिहा. (कोणतेही दोन)

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

[8]

