

B.Com. SEMESTER –iV
CORE ELECTIVE: MARKETING

MKT-CE-610F Distribution and Retailing– II

એસાઈનમેન્ટ – ૧

1. જથ્થાબંધ વેચાણ/વિક્રેતા: અર્થ, મહત્વ અને કાર્યો
2. છૂટક વેચાણના : અર્થ, મહત્વ અને પ્રકારો

એસાઈનમેન્ટ – ૨

1. નોંધ લખો: (૧) વેન્ડિંગ મશીન (૨) ઈલેક્ટ્રિક કે Internet વિતરણ માર્ગો (૩) છૂટક વેચાણ સહકારી મંડળી
2. વૈશ્વિક છૂટક વેચાણ: અર્થ અને પરિબળો

B.Com. SEMESTER – IV
CORE ELECTIVE: MARKETING
MKT-CE-409F International Marketing–II

એસાઈનમેન્ટ – ૧

1. વ્યાપારી અવરોધો: અર્થ, મહત્વ અને પ્રકારો વિગતે દર્શાવો.
2. આયાત નિકાસ નીતિ 2015-2020

એસાઈનમેન્ટ – ૨

1. ભારતના વિદેશ વેપારની તરાહો
2. નિકાસ વિધિ વિગતે દર્શાવો.

ASSIGNMENT લખવાની સૂચનાઓ

૧. દરેક ASSIGNMENT નું પ્રથમ પેજ નીચે મુજબ રાખવું

B COM SEM MARKETING

પેપર : શિર્ષક

—

એસાઈનમેન્ટ – ક્રમ

નામ

BCOM SEM 1

ડિવીઝન અને રોલ નં

ઈમેલ

મોબાઈલ નં

૨. દરેક ASSIGNMENT ઓછામાં ઓછા ૧૫ પાનાના હોવા જરૂરી છે.

૩. ASSIGNMENT વિષય સંગત હોવા જરૂરી છે.

૪. ASSIGNMENT SUBMIT કરવાની સૂચનાઓ કોલજની વેબસાઈટ અને વર્તમાનપત્રોમાં આપવામાં આવશે, તે પ્રમાણે તમારો ક્રમ હોય ત્યારે અને તે પ્રમાણે ASSIGNMENT SUBMIT કરવું.