

[This question paper contains 2 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 4604

L

Unique Paper Code : 2416000001

Name of the Paper : Business Communication

Name of the Course : **B.A. (Prog.) Regular**

Semester : II/IV/VI – SEC

Duration : 1 Hour

Maximum Marks : 30

समय : 1 घण्टा

पूर्णांक : 30

Instructions for Candidates

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. This paper carries a total of **4** questions.
3. Question **1** is compulsory and attempt any other **two** questions from remaining.
4. Each question carries **10** marks.
5. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।
2. इस प्रश्न पत्र में कुल **4** प्रश्न हैं।
3. प्रश्न 1 अनिवार्य है और शेष प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दें।
4. प्रत्येक प्रश्न **10** अंकों का है।
5. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

1. Explain the followings : (10)
 - (a) Verbal and Non-Verbal Communication
 - (b) Citation and Referencing
 - (c) Business Correspondence
 - (d) Types of Meetings
 - (e) Negotiation

P.T.O.

2. A business organization suffers due to poor downward communication. Analyse how formal communication channels can improve coordination. (10)
3. A student submits a research report without citing sources. Analyse the consequences and importance of bibliography. (10)
4. A sales executive fails to persuade clients despite product knowledge. Analyse the importance of persuasion and presentation skills. (10)

1. निम्नलिखित की व्याख्या कीजिए : (10)

(क) मौखिक और गैर-मौखिक संचार

(ख) उद्धरण और संदर्भ

(ग) व्यावसायिक पत्राचार

(घ) बैठकों के प्रकार

(ङ) बातचीत

2. एक व्यावसायिक संगठन को निम्न स्तर के संचार की कमी के कारण नुकसान उठाना पड़ता है। विश्लेषण कीजिए कि औपचारिक संचार चैनल समन्वय को कैसे बेहतर बना सकते हैं। (10)
3. एक छात्र स्रोतों का उल्लेख किए बिना शोध रिपोर्ट प्रस्तुत करता है। संदर्भ सूची के परिणामों और महत्व का विश्लेषण कीजिए। (10)
4. उत्पाद ज्ञान होने के बावजूद एक बिक्री कार्यकारी ग्राहकों को समझाने में विफल रहता है। समझाने और प्रस्तुति कौशल के महत्व का विश्लेषण कीजिए। (10)