



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies ASSIGNMENT

Programme Code No :163

Programme Name :BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 21& ELEMENTS OF INSURANCE

Batch : The candidate admitted before CY 2020

No.of Assignments : 3

Maximum CIA Marks: 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the basic principles of insurance.
Põ'' ¥mi B EÄ÷ÁÖ A i '' EðhU ÷PõmEðkPøÍ விவரிக்கவும்.
2. What do you mean by an insurance contract? Classify the contracts of insurance.
Põ'' ¥mk J'' Ecu® GBÓðÀ GBÚ? Põ'' ¥mk J'' Ecu[PøÍ ÁðP'' EkzuÄ®
3. What basis life insurance policies are classified?
எதன் அடிப்படையில் ஆயுள் காப்பீடு வகைப்படுத்தப்படுகிறது?

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Differentiate between General Insurance and lifeinsurance.
öEðxPõ'' ¥k ©ðÖ® B யுÖPõ'' ¥kPÐ USCðh÷ய உள்ள வேறுபாட்டைவிவரிக்கவும்.
2. Discuss the various clauses in the fire insurancepolicy.
wPõ'' ¥mkvmhðÁn zvBEÄ÷ÁÖxðn Á vPøÍ விவரிக்கவும்.
3. What is general insurance? Explain its nature and types.
öEðxPõ'' ¥k GBÚ? AuBuBð©©ðÖ® ÁðPPøÍ Á Í UPÄ®.

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the procedure for effecting Marine insurance.
] ÖcuPhÄ\øir Põ'' ¥mi ØPøÚ|ðhமுறைPøÍ Á Í USP.
2. What are the powers and functions of theInsurance Regulatory and DevelopmentAuthority?
Põ'' ¥mk J É [Sமுறைமற்றும்மேம்பாமைKAð'' ஶBA vPøa[PøÍ யு®Eo PøÍ யு®Á Í USP.
3. Enumerate the recent developments of Insurance of India.
CCv¯ òÄ ÄPõ'' ¥mi B \« Ezv¯ { PÌ ÄPøÍ Á Í UPÄ®.



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No :163

Programme Name :BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 22 & MANAGERIAL ECONOMICS

Batch : The candidate admitted before CY 2020

No.of Assignments : 2

Maximum CIA Marks : 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the concepts of Managerial Economics.
மேலாண்மை பொருளாதாரக் கருத்துக்களை விளக்குக.
2. Identify the various factors of Production Function and Explain the Law of Production Function.
உற்பத்தியின் பல்வேறு காரணிகளை கண்டறிக மற்றும் உற்பத்தி சார்பு விதியை விளக்குக.
3. Elaborate the Law of Supply and determinants of the Law of Supply.
அளிப்புவிதி மற்றும் அளிப்புவிதி நிர்ணய காரணிகளை விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Describe the Price – out put determination in Perfect and Monopoly markets.
நிறைவுமற்றும் முற்றுரிமை அங்காடிகளின் விலை மற்றும் உற்பத்தி அளவின் நிர்ணயத்தை பற்றி விவரி.
2. Explain the uses of Break - Even Analysis.
சரிசம பகுத்தாய்வின் பயன்களைவிளக்குக.
3. Explain the New Economic Reform with its major features. Critically analyse it?
புதிய பொருளாதார சீர்திருத்தத்தை அதன் முக்கியமான தன்மைகளைக் கொண்டு விவரி.



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No :163

Programme Name :BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 23 & MARKETING MANAGEMENT

Batch : The candidate admitted before CY 2020

No.of Assignments : 3

Maximum CIA Marks: 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the various functions in marketing.
சந்தையிலின் பல்வேறுபணிகளைவிளக்குக.
2. Describe the needs and basis for the Segmentation.
கூறுபாட்டின் தேவையும் அடிப்படையும் விளக்குக.
3. Explain the evolution of Marketing.
சந்தையியல் பரிணாம வளர்ச்சியை விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Describe the various stages of buying decision process.
வாங்கும் முடிவுகளின் பல்வகை வடிவங்கள் பற்றி விவரி.
2. Explain the meaning of product life cycle and state its challenges.
E0Ezv öfö, Ò Áõl UøP _Çø] ø- Å Í UQ, A uß \ÁõÄPøí GÉ xக.
3. Define package. What are the functions of package?
வரையறு சிப்பம் கட்டுதல். சிப்பம் கட்டுவதின் வேலைகள் என்ன?

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the concept of Sales Forecasting.
விற்பனை முன் மதிப்பீட்டின் கருத்தை விளக்குக.
2. Describe the role and importance of Distribution Channel.
வழங்கல் வழிகளின் பங்கு மற்றும் முக்கியத்துவத்தை விவரிக்க.
3. Explain the kinds of pricing.
Å ø» { °øÛ- zvß ÅøPPøí விளக்குக.



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163

Programme Name : BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 24 & PERSONAL SELLING & SALESMANSHIP

Batch : The candidate admitted before CY 2020

No. of Assignments : 3

Maximum CIA Marks : 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the scope and objectives of personal selling.
÷ |ri Å ØEøÚ° ß GÀø» ©ØØ® ÷ |øUP [PÒ EØØ Å Åñ.
2. Explain the theories relating to personal selling.
÷ |ri Å ØEøÚ øöøh°EøÚ ÷ PøøEøK PøÍ EØØ Å Í USP.
3. What is personal selling? List out the steps in personal selling.
uÚ |E° Å ØEøÚ GßøøÀ GßÚ? A uß Ei PÒ GßøÚßÚ GßEuøÚ GË uÅ®.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What are the importance of demonstration in personal selling?
÷ |ri Å ØEøÚ° Å Å Í UP Tmhzvß µUQ° zxÁ® ° øøÁ?
2. What are the duties and responsibilities of a sales personnel?
Å ØEøÚ° øÍ °PÍ ß PhøøPÒ மற்றும் பொறுப்புகள் பற்றி விவரிக்கவும்.
3. Describe the attributes and characteristics of effective sales staff.
E ° Y ØÍ Å ØEøÚ F È ° o PÍ ß Es |U T Ø P Ø © Ø Ø ®] Ø ° ¨ Å | P ø Í விவரி.

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the techniques of handling daily salestask.
vÚ Å ØEøÚ C» UøPøP° øD ® ~mE [PÒ EØØ விவரி.
2. Explain the types of sales force reports.
விற்பனையாளர் அறிக்கைகளின் வகைகளை விளக்குக.
3. What are the reports used in personal selling by a salesman? How do they prepare periodic reports?
Å ØEøÚ° øளரிß uÚ ° Emh Å ØEøÚ° Å E ° ß Ek zu ° Ek ® uPÁÀPÒ GßøÚßÚ?

