



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

## School of Management Studies

### ASSIGNMENT

Programme Code No : 163  
Programme Name : BBAM  
Course Code & Name: BBAM – 21& ELEMENTS OF INSURANCE  
Batch : AY 2020-2021  
No.of Assignments : 3  
Maximum CIA Marks : 15 ( Average of Total No. of Assignments )

#### ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Describe in detail about Life Insurance policy.  
ஆயள் காப்பீடு பற்றி விரிவாக விவரி.
2. Explain the eight elements of Insurance in detail.  
காப்பீட்டிற்கு உரிய எட்டு கூறுகளை விளக்குக.
3. Discuss the concept of Risks and Uncertainty.  
இடர் மற்றும் உறுதியற்றவைகளின் கருப்பொருளை விவாதிக்க.

#### ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Describe in detail Loan on Polices.  
திட்டத்தின் மீதான கடன் பற்றி விரிவாக விவரி.
2. Explain Third Party Insurance  
மூன்றாம் நபர் காப்பீடு பற்றி விளக்குக.
3. Explain the types of General Insurance.  
பொதுக் காப்பீட்டின் வகைகளை விளக்குக.

### **ASSIGNMENT – 3**

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain functions of IRDA.  
காப்பீடு ஒழுங்குபடுத்தும் மற்றும் வளர்ச்சி அதிகாரச் சட்டத்தின் செயல்பாடுகள் பற்றி விளக்குக.
2. Explain economic liberalisation and recent development if Insurance of India.  
பொருளாதார தாராளமயமாக்கல் மற்றும் இந்தியாவில் காப்பீட்டின் தற்போதைய வளர்ச்சிகளை விளக்குக.
3. What are the documents required for payment of claims?  
இழப்பீடு தொகை பெற தேவையான ஆவணங்கள் யாவை?



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

## School of Management Studies

### ASSIGNMENT

Programme Code No : 163  
Programme Name : BBAM  
Course Code & Name: BBAM – 22 & MANAGERIAL ECONOMICS  
Batch : AY 2020-2021  
No.of Assignments : 2  
Maximum CIA Marks : 15 ( Average of Total No. of Assignments )

### ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain Elasticity of demand and its types.  
தேவை நெகிழ்ச்சியின் வகைகளை விளக்குக.
2. Explain economies of scale and its classification.  
உற்பத்தி சிக்கனங்கள் அதன் வகைகளை விளக்குக.
3. Elaborate the Law of Supply and determinants of the Law of Supply.  
அளிப்பு விதி மற்றும் அளிப்பு விதி நிர்ணய காரணிகளை விவரி.

### ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain the role of economics in business decision.  
வணிக முடிவுகளில் பொருளாதாரத்தின் பங்கினை விளக்குக.
2. Explain the uses of Break - Even Analysis.  
சரிசம பகுத்தாய்வின் பயன்களை விளக்குக.
3. Enumerate cost reduction and the techniques of cost reduction.  
செலவு குறைப்பு மற்றும் அதன் யுக்திகளை விவரி.



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

## School of Management Studies

### ASSIGNMENT

Programme Code No : 163  
Programme Name : BBAM  
Course Code & Name: BBA – 23 & MARKETING MANAGEMENT  
Batch : AY 2020-2021  
No.of Assignments : 3  
Maximum CIA Marks : 15 ( Average of Total No. of Assignments )

#### ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain Bases of Segmentation.  
கூறுபாட்டின் அடிப்படையை விளக்குக.
2. Elaborate the concepts in detail marketing in new economy.  
புதிய பொருளாதாரத்தில் சந்தையியல் பற்றி விவரி.
3. Explain the tools of Marketing.  
சந்தையிலின் முக்கிய கருவிகள் பற்றி விளக்குக.

#### ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Specify the suitable strategies for different types of Buying Decisions.  
பல்வேறு வாங்கும் முடிவுகளுக்கேற்ற தேவையான தந்திரங்களை கண்டறிக.
2. Explain Market Strategy in detail.  
சந்தையியல் அணுகுமுறை பற்றி விளக்குக.
3. Describe in the Product Classification.  
பொருளை பாகுபாடு செய்தல் பற்றி விவரிக்க.

### **ASSIGNMENT – 3**

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain are the factors influencing Pricing.  
விலைமதிப்பீட்டை கவரக்கூடிய காரணிகள் பற்றி விளக்குக.
2. Describe in the functions of Wholesalers.  
மொத்த விற்பனையாளரின் பணிகளை விளக்குக.
3. Explain Sales Forecasting in detail.  
விற்பனை முன்மதிப்பீடு பற்றி விளக்குக.



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

## School of Management Studies

### ASSIGNMENT

Programme Code No : 163

Programme Name : BBAM

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

Batch : AY 2020-2021

No. of Assignments : 3

Maximum CIA Marks : 15 ( Average of Total No. of Assignments )

### ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain the right set of circumstance theory.  
சரியான சூழல்களின் தொகுப்பு கோட்பாட்டினை விளக்குக.
2. Differentiate Personal Selling and Salesmanship.  
விளம்பரப்படுத்தல் மற்றும் நேரடி விற்பனையை வேறுபடுத்துக.
3. Explain the AIDAS theory.  
AIDAS கோட்பாட்டினை விளக்குக.

### ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Describe the steps in Collaborative Selling.  
ஒருங்கிணைந்த விற்பனையிடுகையின் படிநிலைகளை விவரி.
2. Write down the steps in Personal Selling Process.  
விற்பனை செயல்முறையின் படிநிலைகளை எழுதுக.
3. Explain the functions of Sales Executive.  
விற்பனை அலுவலர்களின் செயல்பாடுகளை விளக்குக.

### **ASSIGNMENT – 3**

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain the types of sales force reports.  
விற்பனையாளர் அறிக்கைகளின் வகைகளை விளக்குக.
2. Explain the types of salesman.  
விற்பனை பணியாளரின் வகைகள் விளக்குக.
3. Selling offers unmatched career opportunities to capable men of women explain.  
திறன் வாய்ந்த ஆண்கள் மற்றும் பெண்களுக்கு விற்பனைத்துறை அற்புதமான வாய்ப்புகளை வழங்குகிறது — விளக்குக.



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

## School of Management Studies

### ASSIGNMENT

Programme Code No : 163  
Programme Name : BBAM  
Course Code & Name: BBA – 25 & PRODUCT MANAGEMENT  
Batch : AY 2020-2021  
No.of Assignments : 3  
Maximum CIA Marks : 15 ( Average of Total No. of Assignments )

#### ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain the PCL stages in detail.  
PCL படிநிலைகளை விளக்குக.
2. Discuss the Role of product managers.  
பொருள் மேலாளர்களின் பங்கை விவாதிக்க.
3. Explain the Dimensions of product.  
பொருள் பரிமாணங்களை பற்றி விளக்குக.

#### ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Discuss the methods of product positioning.  
பொருள் நிலைப்பாடு மாற்றியமைப்பு பற்றி விவாதிக்க.
2. Explain the stages in new product development.  
புதிய பொருள் வளர்ச்சியில் உள்ள படிநிலைகளை விளக்குக.
3. Explain the characteristics of brand name.  
வணிக பெயரின் சிறப்பம்சங்களை விளக்குக.



### **ASSIGNMENT – 3**

Max : 15 marks

**Answer any one of the question not exceeding 1000 words**

1. Explain the trends in packaging.  
கட்டுமத்தின் அண்மைக்கால போக்கு விளக்குக.
2. Explain the types of labelling.  
அடையாளமிடலின் வகைகளை விளக்குக.
3. Describe the advantages disadvantages of labelling.  
அடையாளச்சீட்டு நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகளை விவரி.