



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 1163
Programme Name : BBAM
Course Code & Name: BBAMN – 21& BUSINESS COMMUNICATION
Batch : CY 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 Communication Process.
தகவல் தொடர்புச் செயற்பாட்டினை விளக்குக.
2. Explain points to be remembered while drafting letter of Offer and Quotation.
சலுகை மற்றும் விலைப்புள்ளிக் கடிதம் எழுதும் போது நினைவில் கொள்ள வேண்டியவற்றை விளக்குக.
3. Discuss the purposes, elements and points to be remembered while drafting a good letter of complaint.
நல்லதொரு குற்றசாட்டுக் கடிதத்தின் குறிக்கோள்கள், கூறுகள் மற்றும் நினைவில் கொள்ள வேண்டிய கருத்துகள் ஆகியவற்றை பற்றி விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the objectives of a Sales letter, functions of a sales letter, and parts of a Sales Letter.
விற்பனைக் கடிதத்தின் நோக்கங்கள் செயற்பாடுகள், மற்றும் விற்பனைக் கடிதத்தின் பகுதிகளை பற்றி விளக்குக.
2. Explain the essential characteristics of Bank Correspondence.
வங்கிக் கடிதத் தொடர்பின் அத்தியாவசியமான தனித் தன்மைகளை விளக்குக.
3. Identify the stages in Export Transaction.
ஏற்றுமதி பரிமாற்றத்தில் உள்ள படிநிலைகளை எழுதுக.

ASSIGNMENT – 3

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Define Report. Explain the types of Reports.
அறிக்கை வரையறு. அறிக்கையின் வகைகளை விளக்குக.
2. Draft a letter requesting a director to attend a Board Meeting.
ஒரு இயக்குநரை ஒரு குழுக்கூட்டத்தில் கலந்து கொள்ள வேண்டி ஒரு கடிதம் வரைக.
3. List out the Modern Forms of Communication.
தகவல் தொடர்பின் நவீன வழிகளை பட்டியலிடுக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 1163
Programme Name : BBAM
Course Code & Name: BBAMN – 22 & ELEMENTS OF INSURANCE
Batch : CY 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. 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 : 1163
Programme Name : BBAM
Course Code & Name: BBAMN – 23 & MARKETING MANAGEMENT
Batch : CY 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 : 1163

Programme Name : BBAM

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

Batch : CY 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 : 1163
Programme Name : BBAM
Course Code & Name: BBAMN – 25 & PRODUCT MANAGEMENT
Batch : CY 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 Product Life Cycle and the strategies that firms adopt at each stage of life cycle.
பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சி மற்றும் பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சியில் கடைபிடிக்கப்படும் பல்வேறு தந்திர உத்திகளை 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.