

प्रयत्न एवं पाठन - २

As per UGC Choice Based Credit System

CBCS PATTERN

विपणन

आणि विक्रयकला (भाग- २)

MARKETING AND SALESMANSHIP

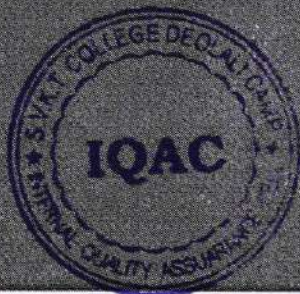


ATTESTED

[Signature]

PRINCIPAL

Smt. Vimlabai Khairi Topokaya Arts,
Science & Commerce College
Deolali Camp (Nashik)



डॉ. गणेश पाटील

डॉ. संजय देवकर

डॉ. दिलीप शिंदे

डॉ. धीरज झाल्टे



विपणन आणि विक्रयकला (भाग २)
Marketing and Salesmanship

© सुरक्षित



■ प्रकाशक । मुद्रक
रंगराव पाटील
प्रशांत पब्लिकेशन्स
3, प्रताप नगर, श्री संत ज्ञानेश्वर मंदिर रोड,
नूतन मराठा महाविद्यालयजवळ,
जळगाव 425001.

■ दूरध्वनी । वेब । ईमेल
0257-2235520, 2232800
www.prashantpublications.com
prashantpublication.jal@gmail.com

■ आवृत्ती । आयएसबीएन । किंमत
डिसेंबर, 2019
978-93-89492-66-8
₹ 145/-

■ अक्षरजुळवणी
प्रशांत पब्लिकेशन्स

या पुस्तकातील कोणताही मजकूर, कोणत्याही स्वरूपात वा माध्यमात पुनर्प्रकाशित अथवा संग्रहित करण्यासाठी लेखक/प्रकाशक दोघांचीही लेखी पूर्वपरवानगी घेणे बंधनकारक आहे.

२ । प्रशांत पब्लिकेशन्स

सावित्रीबाई फुले पुणे विद्यापीठाच्या शैक्षणिक वर्ष २०१९-२० पासून प्रथम वर्ष वाणिज्य (सत्र-२) च्या बदललेल्या CBCS अभ्यासक्रमानुसार 'विपणन आणि विक्रयकला' हे पुस्तक वाचकांच्या हाती देत असतांना मनस्वी आनंद होत आहे.

या नवीन अभ्यासक्रमाला अनुसरून या पुस्तकात बाजार व विपणनाची ओळख, विपणनाचे महत्त्व व कार्ये, बाजारपेठ विभागणी व विपणन मिश्रण, उत्पादन मिश्र आणि किंमत मिश्र, वितरण मिश्र यांची साध्या व सोप्या शब्दांत मांडणी केली आहे. प्रस्तुत पुस्तकात अद्ययावत आणि अचूक माहिती देऊन हे पुस्तक परिपूर्ण करण्याचा प्रयत्न केला आहे. यामुळे महाराष्ट्रातील सर्व विद्यापीठांच्या पदवी आणि पदव्युत्तर विभागांच्या वाणिज्य शाखेतील विद्यार्थ्यांना तसेच विविध स्पर्धा परीक्षांना बसणाऱ्या विद्यार्थ्यांना हे पुस्तक उपयुक्त ठरेल याबद्दल विश्वास वाटतो.

प्रस्तुत पुस्तक लिहितांना आई-वडील, सहकारी प्राध्यापक, ग्रंथपाल, मित्र व स्नेही यांचे अनमोल सहकार्य लाभल्यानेच हे पुस्तक अत्यंत कमी कालावधीत पूर्ण करता आले. त्याबद्दल त्यांचे आम्ही मनःपूर्वक आभारी आहोत.

प्रस्तुत पुस्तक प्रकाशित करण्याची जबाबदारी उचलणारे 'प्रशांत पब्लिकेशन्सचे' संचालक श्री रंगराव पाटील, त्यांचे सहकारी श्री प्रदिप पाटील यांच्या सहकार्यामुळे हे पुस्तक प्रत्यक्षात येवू शकले त्याबद्दल आम्ही त्यांचे मनःपूर्वक आभार व्यक्त करतो.

- लेखक

विपणन आणि विक्रयकला

भाग
२

MARKETING AND SALESMANSHIP

डॉ. गणेश रावसाहेब पाटील
कर्मवीर रावसाहेब थोरात कला, भाऊसाहेब
हिरे वाणिज्य आणि अण्णासाहेब मुरकुटे
विज्ञान (केटीएचएम) महाविद्यालय, नाशिक

डॉ. संजय भागवत देवकर
सौ. सुशिलामाई काळे कला, वाणिज्य
व विज्ञान महाविद्यालय, गौतमनगर
(कोळपेवाडी), ता.कोपरगाव, जि. अ.नगर

डॉ.दिपक कुंडलिक सुरवसे
समाजभूषण बाबुराव जेधे कला, वाणिज्य
व विज्ञान महाविद्यालय,
पुणे.

डॉ.दिलीप बी. शिंदे
गुरुवर्य मामासाहेब दांडेकर कला,
भगवंतराव वाजे वाणिज्य आणि विज्ञान
महाविद्यालय, सिन्नर, जि. नाशिक

डॉ. धीरज सी. झाल्टे
कर्मवीर वसंतराव नाईक शिक्षण संस्थेचे
कला व वाणिज्य महाविद्यालय,
दिंडोरी, जि. नाशिक.

डॉ. उर्मिला योगेश गिते
श्रीमती विमलाबेन खिमजी तेजूकाया कला,
वाणिज्य व विज्ञान महाविद्यालय,
देवळाली कॅम्प, नाशिक.

ATTESTED
Mohini
PRINCIPAL
Smt. Vimlaben Khimji Tejookaya, Arts,
Science & Commerce College
Deolali-Camp (Nashik)

P
Prashant



प्रशांत पब्लिकेशन्स

प्रकरण १..... ०७

विक्रयकला

(Salesmanship)

१.१ विक्रय-कलेचा अर्थ आणि व्याख्या, १.२ विक्रयकलेची वैशिष्ट्ये, १.३ विक्रयकलेची व्याप्ती, १.४ विक्रयकलेच्या आधुनिक संकल्पना, १.५ विक्रयकलेची उपयोगिता, १.६ विक्रयकलेचे घटक, १.७ विक्रयकला : कला, शास्त्र आणि पेशा (व्यवसाय), १.८ विक्रयकला - एकपेशा १.९ विक्रेत्याचे गुण

प्रकरण २..... ५१

विक्रय प्रक्रिया

(Process Of Selling)

२.१ विक्रयकलेचे मानसशास्त्र, २.१.१ ग्राहकांचे मानसशास्त्र, २.१.२ ग्राहकाची निर्णय प्रक्रिया, २.१.३ खरेदीची इच्छा आणि मागणीची निर्मिती, २.१.४ ग्राहकांच्या क्रय प्रेरणा आणि त्यांचा वापर, २.२ विक्रय प्रक्रियेतील पायऱ्या, २.२.१ ग्राहकांचे वस्तूकडे चित्त वेधणे, २.२.२ संभाव्य ग्राहकांचा शोध व स्वागत, २.२.३ विक्रय संभाषण, २.२.४ ग्राहकाच्या मनात वस्तूविषयी गोडी निर्माण करणे, २.२.५ इच्छा जागृत करणे व कृती निश्चित करणे, २.२.६ ग्राहकांच्या शंकांचे व आक्षेपांचे निरसन करणे, २.२.७ विक्रीचा शेवट, २.२.८ विक्रयोत्तर सेवा

प्रकरण ३..... ७२

ग्रामीण विपणन

(Rural Marketing)

३.१ प्रस्तावना, ३.२ ग्रामीण विपणन, ३.२.१ ग्रामीण विपणन : अर्थ व व्याख्या, ३.३ ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये, ३.४ ग्रामीण विपणन : महत्व, ३.५ ग्रामीण बाजारपेठेची सद्यःस्थिती, ३.६ ग्रामीण विपणनावर सद्यःपरिस्थितीत प्रभाव पाडणारे घटक, ३.७ सद्यःस्थितीत भारतातील ग्रामीण भागात वस्तूंच्या स्पर्धेचे स्वरूप, ३.८ ग्रामीण विपणनातील संधी व आव्हाने, ३.८.१ ग्रामीण विपणनातील समस्या/अडचणी, ३.८.२ ग्रामीण विपणनात सुधारणा घडवून आणण्यासाठी उपाय/आव्हाने


PRINCIPAL
Smt. Vimlaben Khimji Tejookaya, Arts,
Science & Commerce College
Deolali-Camp (Nashik)

