

**POST GRADUATE DIPLOMA IN
INTERNATIONAL BUSINESS
OPERATIONS/MASTER OF COMMERCE
(PGDIBO/M. COM.)**

Term-End Examination

December, 2025

**IBO-02 : INTERNATIONAL MARKETING
MANAGEMENT**

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : (i) Attempt any **five** questions.

(ii) All questions carry equal marks.

1. Discuss in detail the EPRG orientation.
Under what circumstances should each
orientation be employed ? 10+10

2. Describe the various components of International Marketing Environment. 20
3. Explain different targeting strategies of International market with appropriate examples. 20
4. Describe International Product Life Cycle by citing suitable examples. 20
5. Describe the functions and importance of packaging. What are the special considerations in packaging and labelling in international marketing ? 20
6. (a) Discuss the various factors affecting pricing decisions. 10
(b) Explain pricing methods and practices in international marketing. 10
7. Compare Direct and Indirect selling channels in international marketing. Discuss the advantages and disadvantages of both. 12+8

8. Discuss the alternative strategies of international marketing of services. Critically evaluate these strategies and suggest for which services, each of them is suitable. 10+10
9. Describe in detail international marketing research process with appropriate example. 20

IBO-02

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर

डिप्लोमा/वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि

(पी.जी.डी.आई.बी.ओ./एम. कॉम.)

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2025

आई.बी.ओ.-02 : अन्तर्राष्ट्रीय विपणन प्रबंधन

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : (i) किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(ii) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. ई.पी.आर.जी. निर्धारणों की विस्तृत व्याख्या कीजिए। किन परिस्थितियों में ई.पी.आर.जी. के प्रत्येक निर्धारण का उपयोग किया जाता है ?

10+10

2. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन परिवेश (वातावरण) के विभिन्न घटकों की व्याख्या कीजिए। 20
3. अन्तर्राष्ट्रीय बाजार की विभिन्न लक्षित रणनीतियों की उचित उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 20
4. अन्तर्राष्ट्रीय उत्पाद जीवन चक्र की उचित उदाहरण देते हुए व्याख्या कीजिए। 20
5. पैकेजिंग के कार्यों एवं महत्व का वर्णन कीजिए। अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में पैकेजिंग एवं लेबलिंग के विशिष्ट एवं महत्वपूर्ण घटक कौन-कौनसे हैं ? 20
6. (ख) मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए। 10
- (क) अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण विधियों एवं अभ्यासों की व्याख्या कीजिए। 10

7. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष विक्रय वितरण वाहिकाओं (चैनलों) की तुलना कीजिए। दोनों के लाभ एवं हानियों की व्याख्या कीजिए। 12+8
8. सेवाओं के अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की वैकल्पिक रणनीतियों की व्याख्या कीजिए। इन रणनीतियों का आलोचनात्मक मूल्यांकन करके बताइये कि किन सेवाओं के लिए इनमें से कौन-सी रणनीति उचित है। 10+10
9. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन शोध प्रक्रिया की उचित उदाहरण सहित विस्तृत व्याख्या कीजिए। 20

x x x x x