

Course Code: 2PGDIRM2  
Course: Title: Marketing of Insurance Products  
Credit: 5  
Last Date of Submission: October: 31 (for January Session)  
April 30 (for July Session)

Max.Marks:-30  
Min.Marks:-12

- Que.1 Explain about sales forecasting of insurance product and customer targeting and positioning.  
बीमा उत्पाद की पूर्वानुमान बिक्री को समझाइये तथा कस्टमर टारगेटिंग एवं सक्टमर पाजीशनिंग पर प्रकाश डालें ।
- Que.2 What is basic principles of salesmanship? Explain segment wise selling.  
विक्रय कला के मूल सिद्धांत क्या है ? सेगमेंट वाइज बिक्री को समझाइयें ।
- Que.3 What do you understand by time management and gratuity and term insurance?  
समय प्रबंधन से आप क्या समझते है तथा सेवा पारितोषक एवं टर्म बीमा को समझाइए ।
- Que.4 Define customer relationship management and consumer behavior.  
ग्राहक संबंधी प्रबंधन को परिभाषित कीजिए एवं कन्जूमर व्यवहार को समझाइये ।
- Que.5 What are the different strategies for insurance marketing?  
बीमा विपणन की विभिन्न रणनीतियां क्या-क्या है ?
- Que.6 What do you mean by marketing of Insurance products? Briefly explain.  
बीमा उत्पादन विपणन से आप क्या समझते हैं? संक्षिप्त में समझाइए ।
- Que.7 Why customer satisfaction is necessary in insurance? Explain in detail.  
बीमा में ग्राहक की संतुष्टता क्यों जरूरी है? विस्तार से समझाइए ।
- Que.8 What qualities an insurance professional must have?  
बीमा व्यवसायी में क्या विशेषताएं होना बहुत जरूरी है?
- Que.9 Give details of salesman ship of Insurance products.  
बीमा उत्पादन की बिक्री को विस्तार से समझाइए ।
- Que.10 Describe the different strategies adopted while marketing insurance products and also write the ethics should we adopted while marketing insurance products.  
बीमा उत्पादन विपणन में अपनायी जाने वाली रणनीतियों का वर्णन कीजिए और बीमा उत्पादन विपणन में कौन सी नैतिकता अपनायी जानी चाहिए लिखिए ।