



163

මානව සම්පත් අභිවර්ධන ආයතනය

කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

ශ්‍රම අධ්‍යාපනවේදී උපාධි පරීක්ෂණය - III කොටස - 2017/2018

(දෙවන සෙමෙස්තරය)

(පවත්වන ලද්දේ 2020 ජූලි)

BLE 307 - අලෙවි කළමනාකරණය

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස් :

- (01) ප්‍රශ්න හතරකට (04) පමණක් පිළිතුරු සැපයිය යුතුය.
- (02) කාලය පැය තුනයි. (03)
- (03) මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රය ප්‍රශ්න හයකින් (06) සහ පිටු දෙකකින් (02) සමන්විත වේ.
- (04) පිළිතුරු පත්‍රයේ සියලුම පිටුවල විනාශ අංකය යොදන්න.
- (05) ප්‍රශ්න පත්‍රයේ යම් පිටුවක් හෝ කොටසක් පැහැදිලිව මුද්‍රණයවී නොතිබේ නම් කරුණාකර විනාශ වී බව ශාලාධිපතිට දැනුම් දෙන්න.

01.

- i. වර්තමාන තරඟකාරී ව්‍යාපාරික පරිසරය තුළ අලෙවිකරුවෙකුගේ කාර්යභාරය උදාහරණ සපයමින් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

- ii. නව නිපැයුම් සංවර්ධන ක්‍රියාවලිය සැකෙවින් විස්තර කර ව්‍යාපාර ආයතනයකට එහි දීර්ඝකාලීන පැවැත්ම සඳහා නව නිපැයුමක අවශ්‍යතාවය පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

02.

- i. පාරිභෝගික මිලදී ගැනීමේ තීරණ ක්‍රියාවලිය සුදුසු උදාහරණයක් දක්වමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- ii. අලෙවිකරණ පරිසරයේ උපාංග විස්තර කර එක් ව්‍යාපාරික ආයතනයක් ඇසුරෙන් බාහිර පරිසර විශ්ලේෂනයක් සිදුකරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

03.

- මයිකල් පෝටර් විසින් හඳුන්වා දෙනු ලැබූ පස්වැදෑරුම් තරඟකාරීත්ව බලවේගයන් යොදාගනිමින් තරඟකාරීත්ව විශ්ලේෂනයක් ඔබ තෝරාගන්නා ලද කර්මාන්තයක් වෙනුවෙන් සිදුකරන්න.

(ලකුණු 25)

04.

- ව්‍යාපාරික ආයතනයක් තරඟකාරීත්වයට මුහුණදීමේ අලෙවිකරණ ක්‍රමෝපායන්, ශ්‍රී ලංකාවේ සුපිරි වෙළඳසැල් කර්මාන්තය ඇසුරෙන් උදාහරණ සමඟින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 25)

05.

- i. ආයතනයක් විසින් යොදාගනු ලබන අලෙවිකරණ සන්නිවේදන ක්‍රම, එහි ප්‍රායෝගික භාවිතය සමඟ සැකෙවින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- ii. අලෙවිකරණ සන්නිවේදනය හඳුන්වා, ව්‍යාපාර ආයතනයට සිය පාරිභෝගික ගනුදෙනුකාර සම්බන්ධතා වර්ධනය කිරීමට සන්නිවේදනය වැදගත්වන ආකාරය පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

06.

- i. ව්‍යාපාර ආයතනයක භාණ්ඩයක් මිලකිරීමේදී යොදා ගත හැකි උපක්‍රම උදාහරණ සහිතව විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- ii. භාණ්ඩයක නිපැයුම් ජීවන චක්‍රයෙහි (product life cycle) එක් එක් අදියරයන් විස්තර කර, ඒ ඒ අදියරේදී යොදාගත හැකි උපක්‍රමයන් දක්වන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)
