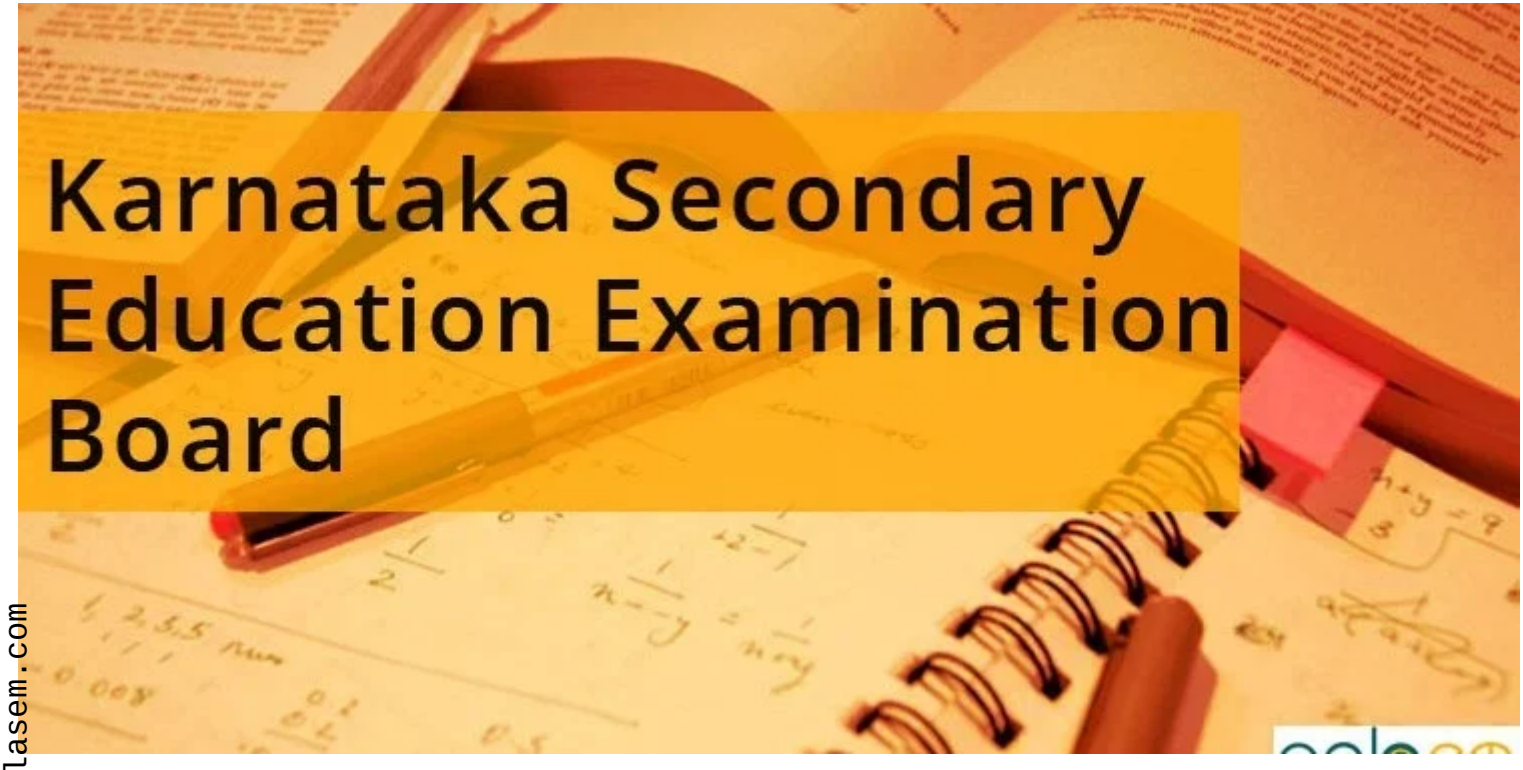
Question Paper 2022



docs.aglasem.com

aglasem.com

ಒಟ್ಟು ಮುದ್ರಿತ ಪುಟಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ : 12]
Total No. of Printed Pages : 12]
ಒಟ್ಟು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ : 34]
Total No. of Questions : 34]

ಸಂಕೇತ ಸಂಖ್ಯೆ : 87-EK
Code No. : 87-EK

A

CCE RF
CCE RR

NSQF LEVEL-2

Question Paper Serial No. **101**

ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯ ಕ್ರಮ ಸಂಖ್ಯೆ

ವಿಷಯ : ರೀಟೇಲ್
Subject : Retail

(ಕನ್ನಡ ಮತ್ತು ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಮಾಧ್ಯಮ / Kannada and English Medium)
(ಶಾಲಾ ಅಭ್ಯರ್ಥಿ & ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಶಾಲಾ ಅಭ್ಯರ್ಥಿ / Regular Fresh & Regular Repeater)

ದಿನಾಂಕ : 08. 04. 2022] [Date : 08. 04. 2022
ಸಮಯ : ಬೆಳಗ್ಗೆ 10-30 ರಿಂದ ಮಧ್ಯಾಹ್ನ 12-45 ರವರೆಗೆ] [Time : 10-30 A.M. to 12-45 P.M.
ಗರಿಷ್ಠ ಅಂಕಗಳು : 60] [Max. Marks : 60

ಪರೀಕ್ಷಾರ್ಥಿಗಾಗಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸೂಚನೆಗಳು :
General Instructions to the Candidate :

1. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯು ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಮತ್ತು ವಿಷಯನಿಷ್ಠ ಮಾದರಿಯ 34 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ***ಭಾಗ – ಎ*** ಮತ್ತು ***ಭಾಗ – ಬಿ*** ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ***ಭಾಗ – ಎ*** ನಲ್ಲಿ ರೀಟೇಲ್ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿದ್ದು, ***ಭಾಗ – ಬಿ*** ನಲ್ಲಿ Functional English ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿರುತ್ತವೆ.
This Question Paper consists of objective and subjective types of 34 questions including ***Section – A*** and ***Section – B. Section – A*** consists of questions related to the subject Retail and ***Section – B*** consists of the questions related to Functional English.
2. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಹಿಮ್ಮುಖ ಜಾಕೆಟ್ ಮೂಲಕ ಮೊಹರು (ಸೀಲ್) ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಸಮಯಕ್ಕೆ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯ ಬಲಬದಿ ಪಾರ್ಶ್ವವನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಿ, ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಪುಟಗಳು ಇವೆಯೇ ಎಂದು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.
This question paper has been sealed by reverse jacket. You have to cut on the right side to open the paper at the time of commencement of the examination. Check whether all the pages of the question paper are intact.
3. ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಮತ್ತು ವಿಷಯನಿಷ್ಠ ಮಾದರಿಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ.
Follow the instructions given against both the objective and subjective types of questions.
4. ಬಲ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಅಂಕಿಗಳು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗಿರುವ ಪೂರ್ಣ ಅಂಕಗಳನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ.
Figures in the right hand margin indicate maximum marks for the question.
5. ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಓದಿಕೊಳ್ಳಲು 15 ನಿಮಿಷಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶವು ಸೇರಿದಂತೆ, ಉತ್ತರಿಸಲು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ಸಮಯವನ್ನು ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯ ಮೇಲ್ಭಾಗದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.
The maximum time to answer the paper is given at the top of the question paper. It includes 15 minutes for reading the question paper.

TEAR HERE TO OPEN THE QUESTION PAPER
ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಇಲ್ಲಿ ಕತ್ತರಿಸಿ

Tear here

ಭಾಗ – ಎ

SECTION – A

I. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಅಪೂರ್ಣ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ತರವನ್ನು ಆರಿಸಿ, ಅದರ ಕ್ರಮಾಕ್ಷರದೊಂದಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ಉತ್ತರವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ : **8 × 1 = 8**

***Four* alternatives are given for each of the following questions / incomplete statements. Choose the correct alternative and write the complete answer along with its question number and alphabet :**

1. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೇಳುವ ಗ್ರಾಹಕ

(A) ನಿಷ್ಠಾವಂತ ಗ್ರಾಹಕ (B) ನವೀಕರಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕ

(C) ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕ (D) ಚಂಚಲ ಗ್ರಾಹಕ

The customer who usually asks for a price on a product is

(A) Loyal customer (B) Renewing customer

(C) New customer (D) Fickle customer

2. ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ಥಳ

(A) ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆ (B) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಥಳ

(C) ಸಣ್ಣ ಕುಟುಂಬ ಮಳಿಗೆ (D) ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆ

A place where goods and services are exchanged, is

(A) Variety store (B) Market place

(C) Departmental store (D) Warehouse store

3. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನ ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ

(A) ಚಾಕಲೇಟ್ (B) ಔಷಧಿ

(C) ಆಭರಣ (D) ಹಾಲು

An example for staple consumer product among the following is

(A) Chocolate (B) Medicine

(C) Jewellery (D) Milk

4. ಸ್ಟೋರ್‌ನಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

(A) ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ (B) ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣ

(C) ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ (D) ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್

The procedure pertaining to the handling of products in a store is

(A) Inventory management (B) Standardization

(C) Technology (D) Marketing

5. ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್

(A) ಸಕಾಲಿಕ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ (B) ಟೆಲಿಕಾಂ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್

(C) ಚಿಲ್ಲರೆ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ (D) ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾರಾಟದ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್

The billing that directly deals with the end customer is

(A) timely billing (B) telecom billing

(C) retail billing (D) wholesale billing

6. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸೌಂದರ್ಯದ ಕೌಶಲ್ಯ ?

(A) ಊಟದ ಕಲೆ (B) ಅಲಂಕಾರ

(C) ಟೇಬಲ್ ಪ್ರಸ್ತುತಿಯ ಕಲೆ (D) ಉಪಹಾರ ಗೃಹಗಳ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರ

Which of the following is a skill of beauty ?

(A) Art of dining (B) Make-up

(C) Art of table presentation (D) Restaurant etiquette

7. ಒಂದು ಉಪಹಾರ ಗೃಹದಲ್ಲಿ ಅಡುಗೆ ಮಾಡುವವನು ಧರಿಸುವ ಟೋಪಿಯು ಸೂಚಿಸುವುದು

(A) ಆಹಾರ ತಯಾರಿಸುವ ಸಮಯ (B) ಸ್ವರಕ್ಷಣೆ

(C) ಸೊಬಗು (D) ಕೆಲಸದಲ್ಲಿನ ಕ್ಲಿಷ್ಟತೆಯ ಮಟ್ಟ

In a restaurant hat of the chef indicates the

(A) Food preparation time (B) Self defence

(C) Elegance (D) Level of difficulty in work

8. ಗಣಕಯಂತ್ರದ ಪ್ರದರ್ಶಕ ಮಾಪಕವನ್ನು ಬಳಕೆದಾರನಿಂದ ಇಡಬೇಕಾದ ದೂರ

(A) 18-30 ಅಂಗುಲಗಳು (B) 15-25 ಅಂಗುಲಗಳು

(C) 25-40 ಅಂಗುಲಗಳು (D) 10-20 ಅಂಗುಲಗಳು

The computer monitor should be placed from the user at the distance of

(A) 18-30 inches (B) 15-25 inches

(C) 25-40 inches (D) 10-20 inches

II. ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ತರದಿಂದ ಬಿಟ್ಟಿರುವ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿ : 3 × 1 = 3

Fill in the blanks with suitable answer :

9. ನೇರನೆಲದ ಮತ್ತು ಕರ್ಣೀಯ ನೆಲದ ವಿನ್ಯಾಸದ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ..... ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

The combination of straight floor and diagonal floor layout is called ..... .

10. ಟೆಲಿಕಾಂ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ..... ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

Telecom billing process includes receiving and ..... payments from the customers.

11. ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳದ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವುದು ..... .

The study of workplace design is ..... .

III. 12. ***A*-ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ *B*-ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರ ವಿಧಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಕ್ರಮಾಕ್ಷರಗಳೊಂದಿಗೆ ಬರೆಯಿರಿ :** **4 × 1 = 4**

The functions of security guards are given in Colum-A and types of security guards in Column -B. Match them and write the answers along with alphabets :

***A*-ಪಟ್ಟಿ**		***B*-ಪಟ್ಟಿ**	
Column-A		***Column-B***	
i)	ಉದ್ಯೋಗದಾತರಿಗೆ ಭೌತಿಕ ಭದ್ರತೆ ನೀಡುವವರು Physical security given to employers	a)	ಚಾಲಿತ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Mobile security guards
ii)	ಅಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಭದ್ರತೆ ನೀಡುವವರು Security given for apartments	b)	ವೈಯಕ್ತಿಕ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Personal security guards
iii)	ಒಳ ಹಾಗೂ ಹೊರ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಭದ್ರತೆ ನೀಡುವವರು Giving security for internal and external assets	c)	ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Public security guards
iv)	ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಇದ್ದು ಚಲನವಲನ ಮಾನಿಟರ್ ಮಾಡುವವರು Stay at one place and monitor the movement	d)	ವಸತಿ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Residential security guards
		e)	ಖಾಸಗಿ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Private security guards
		f)	ಸ್ಥಿರ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Static security guards
		g)	ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು Corporate security guards

IV. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ : **5 × 1 = 5**

Answer the following questions :

13. ಕರ್ಣೀಯ ನೆಲದ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?

What is a diagonal floor plan ?

14. ಅಂಗಡಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಎರಡು ಉದ್ದೇಶಗಳಾವುವು ?

What are the two objectives of store design ?

15. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸ್ಟ್ಯಾಂಡರ್ಡ್ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

Write any two advantages of standard operating procedures in retail.

16. ಸಹಾಯಕ ಭದ್ರತಾ ಅಧಿಕಾರಿ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?

Who is an assistant security officer ?

17. OSHA ವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿ.

Expand OSHA.

V. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ : **4 × 2 = 8**

Answer the following questions :

18. ಅಂಗಡಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

Write the steps in designing store layout.

19. ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರನಾಗಿ, ನಿಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಾವುವು ?

As a worker at the workplace, what are the responsibilities for your health and safety ?

20. ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣದಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ.

Suggest any two merchandising tips in merchandise.

21. ದೃಶ್ಯ ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ? ಇದರ ವಿಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

What is visual merchandising ? Mention its types.

ಅಥವಾ/OR

ಪ್ಲ್ಯಾನೋಗ್ರಾಮ್ ಎಂದರೇನು ? ಇದರ ಉಪಯೋಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

What is planogram ? Mention its uses.

VI. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ : **3 × 3 = 9**

Answer the following questions :

22. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ಕೌಶಲ್ಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳಾವುವು ?

What are the external factors that help in grasping customer in retail skill ?

ಅಥವಾ/OR

ಗ್ರಾಹಕರ ಓಲೈಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಮಾರಾಟಗಾರನು ಮಾಡುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ತಪ್ಪುಗಳಾವುವು ?

What are the common mistakes done by a salesperson in approaching customer ?

23. ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಯ ಸಾರಿಗೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

Explain the problems associated with retail transport.

24. ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೂಪುಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

Briefly explain any *three* personal grooming tips.

VII. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ : **2 × 4 = 8**

Answer the following questions :

25. ನಿರ್ವಾಹಕ ಜೂನಿಯರ್ ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿಯ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯಗಳಾವುವು ?

What are the main functions of admin junior merchandiser ?

ಅಥವಾ/OR

ದೃಶ್ಯ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಕಾರ್ಯಗಳಾವುವು ?

What are the functions of visual merchandisers ?

26. ಸ್ಟೋರ್ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಲೇಔಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸೂಕ್ತವಾದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ.

Suggest suitable tips for store design and layout.

ಅಥವಾ/OR

ಒಂದು ಕಿರುಮಳಿಗೆಯನ್ನು ತೆರೆಯುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸುವ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

Describe the procedures to be followed at the time of opening the retail store.

ಭಾಗ – ಬಿ

SECTION – B

I. *Four* alternatives are given for each of the following questions / incomplete statements. Choose the correct alternative and write the complete answer along with its question number and alphabet : **2 × 1 = 2**

27. Grapevine communication is also known as

(A) Formal communication (B) informal communication

(C) Downward communication (D) Pictorial communication

28. The mental frame of a person who breaths faster is

(A) Doubt (B) Commanding

(C) Confidence (D) Nervous or angry

II. Fill in the blank with suitable answer : **1**

29. GPS stands for ..... .

III. Answer the following question : **1**

30. The signs used in traffic signals indicates, which type of communication ?

IV. Answer the following questions : **2 × 2 = 4**

31. "Change in the eyebrows of the person can judge him/her in the communication process". Interpret.

OR

"Eye contact is most important part in nonverbal communication". How ? Explain.

32. What are the elements of effective communication ?

V. Answer the following question : **3**

33. What is the importance of upward communication ?

VI. Answer the following question : **4**

34. Explain barriers in communication.