

Q.P. Code : 10307

**Third Semester B.A./B.Sc./B.C.A./B.Sc.(FAD) Degree Examinations,
November/December 2019**

(CBCS Scheme – Freshers – 2019-20 and onwards)

TAMIL LANGUAGE

Part-I, Paper-III

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

I. விரிவான விடை தருக :

1. முயற்சி உடைமைக் குறித்து நாலடியார் கூறும் நீதிக்கருத்துகளை தொகுத் தெழுதுக.

(அல்லது)

பழமொழி பாடலில் அமைந்திருக்கும் சிறந்தக் கருத்துக்களை விளக்கி வரைக. (10)

2. மருவூர் பாக்கத்தின் சிறப்பினைக் காட்சிப்படுத்துக.

(அல்லது)

ஐவகை மன்றங்களின் சிறப்புகளை விளக்கி வரைக. (10)

II. இடம் சுட்டிப் பொருள் விளக்கம் தருக :

1. நல்ல குலமென்றும் தீய குலமென்றும்
சொல்லளவு அல்லால் பொருளில்லை

(அல்லது)

கல்லாது மூத்தானைக் கைவிட்டுக் கற்றான்
இளமைபா ராட்டும் உலகு. (4)

2. தேவர் கோமான் ஏவலிற் போந்த
காவற் பூதத்துக் கடைகெழு பீடிகை.

(அல்லது)

கண்ணகி கருங்கணும் மாதவி செங்கணும்

உண்ணிறை கரந்தகத் தொளித்துநீ ருகுத்தன. (4)

Q.P. Code : 10307

III. 'விடிவெள்ளி' என்னும் நாவலிலிருந்து ஏதேனும் ஒன்றினைத் திறனாய்க : (15)

1. சுப்பையா - பாத்திரப்படைப்பு
2. விடிவெள்ளி நாவல் கூறும் சமுதாயக் கருத்துகள்
3. முத்து - பாத்திரப்படைப்பு

IV. எவையேனும் ஐந்திற்கு விடை தருக : (5 × 4 = 20)

1. முதலெழுத்துக்கள் குறித்து எழுதுக.
2. போலியின் வகைகளைச் சான்றுடன் கூறுக.
3. ஆகுபெயர் இலக்கணம் கூறி அதன் வகைகளில் ஒன்றைச் சான்றுடன் கூறுக.
4. அன்பின் ஐந்திணைகளின் உரிப்பொருள் குறித்து எழுதுக.
5. வெட்சி, கரந்ததைதிணைகளை விளக்குக.
6. நேரசை, நிரையசையைச் சான்றுடன் கூறுக.
7. தற்குறிப்பேற்ற அணியினை எடுத்துக்காட்டுடன் எழுதுக.
8. சொல் பொருள் பின்வருநிலையணியைச் சான்றுடன் கூறுக.

V. தமிழில் மொழிப்பெயர்த்து எழுதுக. (7)

Marketing occupies an important position in the organisation of business unit. Marketing is the management process responsible for identifying, anticipating and satisfying customer requirements profitably. Marketing deals with customers creating customer value and satisfaction are the heart of modern marketing thinking and practice. Traditional view of the marketing asserts that the customer will accept whatever product the seller presents to them. In this way the main concern of the producer is to produce without considering the choice of the behaviour of the customer. But this point of view of marketing has now changed. The modern concept may be viewed from the customer's point of view. Marketing is centered around the customer. Producers don't produce whatever he likes but whatever consumer wants.