3. Explain the role of counselor and client at various stages of counseling. **14**

परामर्श की विभिन्न अवस्थाओं में परामर्शदाता एवं ग्राहक की भूमिका स्पष्ट कीजिए ।

Unit II (इकाई II)

4. Discuss employee-related problems commonly addressed through counseling. **14**

परामर्श के माध्यम से हल की जाने वाली कर्मचारी-सम्बन्धी समस्याओं की चर्चा कीजिए ।

5. Discuss the principles and applications of Behavioral Therapy. **14**

व्यवहार चिकित्सा के सिद्धांतों एवं अनुप्रयोगों की चर्चा कीजिए ।

Unit III (इकाई III)

6. Define negotiation and explain its nature and characteristics. **14**

वार्ता की परिभाषा दीजिए तथा उसकी प्रकृति एवं विशेषताओं की व्याख्या कीजिए ।

No. of Printed Pages : 05 **Roll No. .....**

54231

B.B.A. (NEP-2020) EXAMINATION, 2026

(Sixth Semester)

NEGOTIATION SKILLS AND COUNSELING

Time : 3 *Hours*] [*Maximum Marks :* 70

Before answering the question-paper, candidates must ensure that they have been supplied with correct and complete question-paper. No complaint, in this regard will be entertained after the examination.

Note : Attempt *Five* questions in all. Q. No. **1** (Part A) is compulsory. Attempt *four* more questions selecting *one* question from each Unit of Part B. All questions carry equal marks.

कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न क्र. **1** (भाग 'अ') अनिवार्य है । भाग 'अ' की प्रत्येक इकाई से **एक** प्रश्न चुनते हुए, **चार** अन्य प्रश्नों के उत्तर दीजिए । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

Part A (भाग 'अ')

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Short answer type questions : **4×3.5=14**

(i) Discuss the role of counselor in counseling process.

(ii) Explain Cognitive Therapy in counseling.

(iii) Differentiate between distributive and integrative negotiation.

(iv) Explain the importance of mentoring in organizations.

लघु उत्तरीय प्रश्न :

(i) परामर्श प्रक्रिया में परामर्शदाता की भूमिका की चर्चा कीजिए ।

(ii) परामर्श में संज्ञानात्मक चिकित्सा की व्याख्या कीजिए ।

(iii) वितरणात्मक एवं समेकित वार्ता में अंतर स्पष्ट कीजिए ।

(iv) संगठनों में मेंटोरिंग के महत्व की व्याख्या कीजिए ।

Part B (भाग 'ब')

(Long Answer Type Questions)

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Unit I (इकाई I)

2. Define counseling and explain its approaches, values, goals and importance in modern organizations. **14**

परामर्श की परिभाषा दीजिए तथा उसके उपागमों, मूल्यों, उद्देश्यों एवं आधुनिक संगठनों में उसके महत्व की व्याख्या कीजिए ।

7. Explain the process of negotiation planning and preparation. **14**

वार्ता की योजना एवं तैयारी प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए ।

Unit IV (इकाई IV)

8. Discuss the key mentoring skills required for managers. **14**

प्रबंधकों के लिए आवश्यक प्रमुख मेंटोरिंग कौशलों की चर्चा कीजिए ।

9. Explain future planning in mentoring relationships. **14**

मेंटोरिंग सम्बन्धों में भविष्य नियोजन की व्याख्या कीजिए ।

❖❖❖❖❖❖❖

7. Explain the process of negotiation planning and preparation. **14**

वार्ता की योजना एवं तैयारी प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए ।

Unit IV (इकाई IV)

8. Discuss the key mentoring skills required for managers. **14**

प्रबंधकों के लिए आवश्यक प्रमुख मेंटोरिंग कौशलों की चर्चा कीजिए ।

9. Explain future planning in mentoring relationships. **14**

मेंटोरिंग सम्बन्धों में भविष्य नियोजन की व्याख्या कीजिए ।

❖❖❖❖❖❖❖