

ಕರ್ನಾಟಕ ಪ್ರೌಢಶಿಕ್ಷಣ ಪರೀಕ್ಷಾ ಮಂಡಳಿ

6ನೇ ಅಡ್ಡರಸ್ತೆ, ಮಲ್ಲೇಶ್ವರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು - 560003.

KARNATAKA SECONDARY EDUCATION EXAMINATION BOARD

6th Cross, Malleshwaram, Bengaluru - 560003.

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆ ಆಧಾರಿತ ಮಾದರಿ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆ

Multiple Choice Question Based Model Question Paper

2020 - 21

NSQF LEVEL - 2

ಪತ್ರಿಕೆ / PAPER - 02

Subject / ವಿಷಯ : Retail / ರೀಟೇಲ್

ಮಾಧ್ಯಮ / Medium : ಕನ್ನಡ / English

ಸಂಕೇತ ಸಂಖ್ಯೆ	: 87 K/E	Code No : 87 K/E
ಸಮಯ	: 03 ಘಂಟೆಗಳು	Time : 03 Hours
ಒಟ್ಟು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	: 40 + 40 + 40 = 120	Total No. of Questions : 40 + 40 + 40 = 120
ಗರಿಷ್ಠ ಅಂಕಗಳು	: 40 + 40 + 40 = 120	Max. Marks : 40 + 40 + 40 = 120

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ / ಅಪೂರ್ಣ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರವನ್ನು ಆರಿಸಿ ನಿಮಗೆ ನೀಡಿರುವ ಉತ್ತರಪತ್ರಿಕೆ ಓ.ಎಂ.ಆರ್. (OMR) ನಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಕಪ್ಪು / ನೀಲಿ ಬಾಲ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ಪೆನ್‌ನಿಂದ ಶೇಡ್ ಮಾಡಿರಿ.

Four choices are given for each of the questions/incomplete statements. Choose the correct answer and shade the correct choice in the OMR given to you with blue / black ball point pen.

40 x 1 = 40

81. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ವಿತರಣಾ ವಿಧಾನವು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದು

- | | |
|---------------------|------------------|
| A. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಚೈನ್ | B. ಉಚಿತ ಸೇವೆ |
| C. ವರ್ಗೀಕರಿಸಿದ ಸೇವೆ | D. ಸೇವೆಗಳ ಸೃಷ್ಟಿ |

In retail, the distribution method includes

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| A. Corporate chain | B. Free service |
| C. Assorted service | D. Creation of services |

82. ನೀವು ಒಬ್ಬ ಕಠಿಣ ಕಿರುವ್ಯಾಪಾರಿಯಾಗಿ ಈ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತೀರಿ

- A. ಬಾಳಿಕೆ ಬರುವ ಸರಕುಗಳು
B. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸರಕುಗಳು
C. ಅನುಕೂಲಕರ ಸರಕುಗಳು
D. ಐಷಾರಾಮಿ ಸರಕುಗಳು

As a 'Hardline Retailer' you sell this type of goods

- A. Durable goods
B. Industrial goods
C. Convenient goods
D. Luxury goods

83. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಬೃಹತ್ ಸಾಮೂಹಿಕ ಪರಿವರ್ತನಾ ಮಾಧ್ಯಮ (ವಿಧಾನ)

- A. ನೇರ ಅಂಚೆ
B. ಜಾಹೀರಾತು
C. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ
D. ಮಾರಾಟ

The traditional mass promotional method of retailers is

- A. Direct mail
B. Advertising
C. Personal selling
D. Selling

84. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಗಮನಹರಿಸಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಮಳಿಗೆಗಳು

- A. ಮಾಲ್‌ಗಳು
B. ರಿಯಾಯಿತಿ ಮಳಿಗೆಗಳು
C. ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಳಿಗೆಗಳು
D. ವಿಶೇಷ ಮಳಿಗೆಗಳು

The retail outlets which gives attention to a particular category and provides high level of service to the customers are

- A. Malls
B. Discount stores
C. General stores
D. Specialty stores

85. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಒಡೆತನ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಒಂದು ಕಿರು ಮಳಿಗೆ

- A. ಹೈಪರ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
B. ಮಾಲ್
C. ಮಾಮ್ ಮತ್ತು ಪಾಪ್
D. ಸೂಪರ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

A retail outlet owned and operated by an individual is

- A. Hyper market
B. Mall
C. Mom and Pop
D. Super market

86. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಸರಕು ಮಾರಾಟಗಾರರ ವಿಧವಲ್ಲ?

- A. ರಿಯಾಯಿತಿ ಮಳಿಗೆಗಳು
B. ವಿಶೇಷತೆ ಮಳಿಗೆಗಳು
C. ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆಗಳು
D. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿ

Which of the following is not a type of general merchandise retailers?

- A. Discount stores
B. Speciality stores
C. Divisional stores
D. Public limited company

87. ಇದು ಸರಕು ಮಾರಾಟ ಯೋಜನೆಯ ಅಂಶವಲ್ಲ

- A. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವುದು
B. ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು
C. ಲಾಭ ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವುದು
D. ಪ್ರಾಮಾಣೀಕರಣ

This is not a factor of merchandise planning

- A. Attract customers
B. Increase sales
C. Profit maximization
D. Standardization

88. ನಿರ್ವಾಹಕ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಾರ್ಯ

- A. ಜಾಗವನ್ನು ಮತ್ತು ಸ್ಥಳವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವುದು
B. ಜೋಡಣೆ
C. ಸಾಗಿಸುವುದು
D. ನಾಯಕತ್ವ

The main function of admin merchandiser is

- A. Managing site and location
B. Assembling
C. To carry
D. Leadership

89. ಇದು ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣದ ಹಕ್ಕುಗಳ ಒಂದು ವಿಧ

- A. ಪರಿಸರ
B. ದಾಸ್ತಾನು
C. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
D. ಪ್ರಮಾಣ

This is a type of rights of merchandising

- A. Environment
B. Warehouse
C. Market
D. Quantity

90. ಆಹಾರ ವ್ಯಾಪಾರೀಕರಣವು ಒಳಗೊಂಡಿಲ್ಲದಿರುವುದು

- A. ರೆಸ್ಟೋರೆಂಟ್
B. ದಿನಸಿ ಅಂಗಡಿ
C. ಐಸ್-ಕ್ರೀಮ್ ಪಾರ್ಲರ್
D. ಪಾದರಕ್ಷೆಗಳ ಅಂಗಡಿ

Food merchandising does not consists of

- A. Restaurant
B. Grocery store
C. Ice-cream parlour
D. Footwear shop

91. ನೇರ ನೆಲ ನಕ್ಷೆ ಮತ್ತು ಕರ್ಣೀಯ ನಕ್ಷೆಯ ಮಿಶ್ರಣ

- | | |
|---------------------|-----------------|
| A. ಮುಕ್ತ ಚಲನೆ ನಕ್ಷೆ | B. ಮಿಶ್ರ ನಕ್ಷೆ |
| C. ಕಪಾಟು ನಕ್ಷೆ | D. ಸುರುಳಿ ನಕ್ಷೆ |

The blend of straight floor layout and diagonal floor layout is

- | | |
|---------------------|-----------------|
| A. Free flow layout | B. Mixed layout |
| C. Rack layout | D. Spine layout |

92. ಟ್ರೈಯಲ್ ರೂಮ್ ಇದನ್ನು ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕು

- | | |
|-----------|-----------|
| A. ಕನ್ನಡಿ | B. ಟೇಬಲ್ |
| C. ಫ್ಯಾನ್ | D. ಕುರ್ಚಿ |

The trial room should have

- | | |
|-----------|----------|
| A. Mirror | B. Table |
| C. Fan | D. Chair |

93. ಈ ಮಾದರಿಯ ಮಳಿಗೆ ನಕ್ಷೆಯು 'ಮಾರಾಟ ಪ್ರದೇಶದ ಸುಲಭ ನಿರ್ವಹಣೆ'ಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| A. ನೇರ ನೆಲ ಯೋಜನೆ | B. ಕರ್ಣೀಯ ನೆಲ ಯೋಜನೆ |
| C. ಕೋನಾತ್ಮಕ ನೆಲ ಯೋಜನೆ | D. ಮಿಶ್ರ ನೆಲ ಯೋಜನೆ |

'Easy maintenance of selling area' is an advantage of this type of store layout plan

- | | |
|------------------------|------------------------|
| A. Straight floor plan | B. Diagonal floor plan |
| C. Angular floor plan | D. Mixed floor plan |

94. ಇದು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಾರಿಗೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆ

- | | |
|-------------|-----------------------|
| A. ಹಣದುಬ್ಬರ | B. ಪ್ರಾಕೃತಿಕ ವಿಕೋಪಗಳು |
| C. ಬೇಡಿಕೆ | D. ಯುದ್ಧ |

The problem associated with retail transportation is

- | | |
|--------------|---------------------|
| A. Inflation | B. Natural disaster |
| C. Demand | D. War |

95. ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ ನಿಖರತೆಯು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| A. ಗ್ರಾಹಕ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ | B. ಮರು ಮಾರಾಟ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ |
| C. ಖರೀದಿ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ | D. ಮಾಲೀಕನ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ |

Billing accuracy is most important for

- A. customer satisfaction
B. reseller satisfaction
C. purchase satisfaction
D. owner satisfaction

96. ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸುವ ರಸೀತಿ ವವಸ್ಥೆ

- A. ಕಿರು ವ್ಯಾಪಾರಿ ರಸೀತಿ
B. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿ ರಸೀತಿ
C. ಟೆಲಿಕಾಂ ರಸೀತಿ
D. ಸಮಯೋಚಿತ ರಸೀತಿ

The billing process that directly deals with the end customer is

- A. Retail billing
B. Wholesale billing
C. Telecom billing
D. Timely billing

97. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನಿರ್ಬಂಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಶೇಖರಿಸಬಹುದಾದ ಕನಿಷ್ಠ ಅವಧಿ

- A. ಎರಡು ವರ್ಷಗಳು
B. ಮೂರು ವರ್ಷಗಳು
C. ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷಗಳು
D. ಐದು ವರ್ಷಗಳು

Minimum period in which records of restricted products can be stored in retail

- A. two years
B. three years
C. four years
D. five years

98. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಾರಿಗೆಯ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖ ವಿಧಾನ

- A. ರೈಲು
B. ವಾಯು
C. ರಸ್ತೆ
D. ಜಲ

The most important mode of retail transportation is

- A. rail
B. air
C. road
D. water

99. ಅಪಾಯಕಾರಿ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಏರಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಇಳಿಸುವಿಕೆ ಹೀಗಿರಬೇಕು

- A. ಇಚ್ಛಾನುಸಾರವಾಗಿ
B. ನಿಧಾನವಾಗಿ
C. ಮುಟ್ಟಬಾರದು
D. ಎಚ್ಚರಿಕೆಯುತವಾಗಿ

The loading and unloading of hazardous materials should be done

- A. At their will
B. slowly
C. by not touching
D. carefully

100. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಭದ್ರತಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಹೀಗೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ

- A. ಕರಿ ಬೆಕ್ಕುಗಳು
B. ಕರಿ ನಾಯಿಗಳು
C. ಬಿಳಿ ಬೆಕ್ಕುಗಳು
D. ಕಾವಲು ನಾಯಿಗಳು

Personal security guards are called

- A. Black cats
B. Black dogs
C. White cats
D. Watch dogs

101. ಕಾರ್ಮಿಕರ ರಾಜ್ಯ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯು ಇದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ

- A. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು
B. ಕಾರ್ಮಿಕರ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು
C. ಅನಾರೋಗ್ಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು
D. ಪ್ರಸೂತಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು

The Employee State Insurance plan does not include

- A. Medical benefits
B. Workman benefits
C. Sickness benefits
D. Obstetric expenses

102. ವಸ್ತುವು ಅಪಾಯಕಾರಿ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತೀರಿ?

- A. ಖರೀದಿ ದಾಖಲೆ
B. ವಸ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆ ದಾಖಲೆಗಳು
C. ಅಪಾಯಕಾರಿ ವಸ್ತು ದಾಸ್ತಾನು
D. ವಸ್ತುವಿನ ಲೇಬಲ್

Which of the following would you like to check if a material is considered to be hazardous?

- A. Purchasing record
B. Material safety data sheets
C. Hazardous material inventory
D. Product label

103. ಸಾಂದರ್ಭಿಕವಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಬರುವ ಗ್ರಾಹಕ

- A. ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕ
B. ಚಂಚಲ ಗ್ರಾಹಕ
C. ನಿಷ್ಠಾವಂತ ಗ್ರಾಹಕ
D. ನವೀಕರಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕ

A customer who occasionally comes to check the prices is

- A. A new customer
B. A fickle customer
C. A loyal customer
D. A renewing customer

104. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಗೃಹ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯವಲ್ಲ

- A. ನಿರ್ವಹಣೆ
B. ತ್ಯಾಜ್ಯ ತೆಗೆಯುವಿಕೆ
C. ವೈಯಕ್ತಿಕ ನೈರ್ಮಲ್ಯ
D. ಭಾರ ಎತ್ತುವಿಕೆ

One among the following is not a common house-keeping task

- A. Maintenance
B. Waste removal
C. Personal hygiene
D. Heavy lifting

105. ವ್ಯಾಪಾರ ಸ್ಥಳಗಳ ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಸುರಕ್ಷತೆಗಾಗಿ ನೇಮಕಗೊಂಡ ಭದ್ರತಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು

- A. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು
B. ವಸತಿ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು
C. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು
D. ಖಾಸಗಿ ಭದ್ರತಾ ಕಾವಲುಗಾರರು

The security guards employed for internal and external security of the business assets are

- A. Personal security guards
B. Residential security guards
C. Corporate security guard
D. Private security guard

106. ಒಂದು ಮಹಿಳೆಯ ಈ ವೃತ್ತಿಪರ ತೋರಿಕೆಯು ಅವರ ವೃತ್ತಿಗೆ ಸಹಕಾರಿಯಾಗುವುದು

- A. ಬೆಳವಣಿಗೆ
B. ನೈತಿಕತೆ
C. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ
D. ಸಾಧನೆ

The professional appearance that supports a woman in her profession is

- A. Growth
B. Ethics
C. Developments
D. Accomplishments

107. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಆರೋಗ್ಯ ದಾಖಲೆ(EHR)ಗಳ ಉಪಯೋಗದಿಂದ ಖಚಿತವಾಗುವುದು

- A. ಪಾರದರ್ಶಕತೆ
B. ನಿಖರತೆ
C. ಪೋರ್ಟಬಿಲಿಟಿ
D. ಅವಲಂಬನೆ

The use of Electronic Health Records (EHRs) ensures

- A. Transparency
B. Accuracy
C. Portability
D. Reliability

108. ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣಾ ಸಲುವಾಗಿ ಒಂದು ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯಕರ ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಇವರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

- A. ವೈದ್ಯ
B. ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕ
C. ಉದ್ಯೋಗದಾತ
D. ನೌಕರ

Providing a safety and healthy workplace as a health care measure is the responsibility of

- A. Doctor
B. Supervisor
C. Employer
D. Employee

109. ದಕ್ಷತಾಶಾಸ್ತ್ರವು ಇದರ ಅಧ್ಯಯನವಾಗಿದೆ

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| A. ದೈಹಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ | B. ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ |
| C. ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳ ಸಂಸ್ಕೃತಿ | D. ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳ ವಿನ್ಯಾಸ |

Ergonomics is the study of

- | | |
|----------------------|---------------------|
| A. Physical fitness | B. Health care |
| C. Workplace culture | D. Workplace design |

110. ಗಣಕಯಂತ್ರದ ಪ್ರದರ್ಶಕವು ಬಳಕೆದಾರನಿಂದ ಇರಬೇಕಾದ ದೂರ

- | | |
|------------------|------------------|
| A. 10-20 ಇಂಚುಗಳು | B. 15-25 ಇಂಚುಗಳು |
| C. 18-30 ಇಂಚುಗಳು | D. 25-40 ಇಂಚುಗಳು |

The distance from the computer monitor to the user must be

- | | |
|-----------------|-----------------|
| A. 10-20 inches | B. 15-25 inches |
| C. 18-30 inches | D. 25-40 inches |

111. ಕಾಲೋಚಿತ ಜಾಹೀರಾತು ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರಚಾರಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗೆ ಬಳಸುವ ಶೈಲಿ

- | | |
|-------------------|-------------------|
| A. ಪ್ಲಾನೋಗ್ರಾಮ್ | B. ದೃಶ್ಯ ಮಾರಾಟ |
| C. ಕಿಟಕಿ ಪ್ರದರ್ಶನ | D. ವಸ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನ |

The technique used to advertise seasonal sales or passer-by information is

- | | |
|-------------------|-------------------------|
| A. planogram | B. visual merchandising |
| C. window display | D. product display |

112. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಭರಣಗಳು ಹೀಗಿರಬೇಕು

- | | |
|-------------------------|-----------------------------|
| A. ಶಬ್ದ ಮಾಡಬಾರದು | B. ದೊಡ್ಡದಾಗಿರಬೇಕು |
| C. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿರಬೇಕು | D. ಗಾಢ ಬಣ್ಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು |

Appropriate jewelry for business women

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| A. should not be noisy | B. should be too large |
| C. should be traditional | D. should be bright coloured |

113. Written communication tools exclude

- | | |
|-------------|----------|
| A. Notice | B. Smile |
| C. Circular | D. Memo |

114. Non-verbal communication does not include

- A. Gestures
- B. Body language
- C. Facial expressions
- D. Writing

115. Information flowing from the top of the organization management hierarchy is

- A. Horizontal communication
- B. Formal communication
- C. Downward communication
- D. Lateral communication

116. Being well-dressed in a corporate sector can influence

- A. Transfer
- B. Termination
- C. Promotion
- D. Bonus

117. A communication barrier that occurs due to the nature of the environment is

- A. Physical barrier
- B. Organizational barrier
- C. Attitudinal barrier
- D. Emotional barrier

118. Which among the following is not an element of an effective communication?

- A. Adequacy
- B. Integrity
- C. Clarity
- D. Opacity

119. People communicate each other without any formal line of communication is called

- A. Grapevine communication
- B. Formal communication
- C. Lateral communication
- D. Vertical communication

120. The expanded form of ICT is

- A. Information and Communication Technology
- B. Information and Computer Technology
- C. Industrial and Communication Technology
- D. Information and Communication Telephone