This question paper contains 6 printed pages.]

5459

Your Roll No. ....

आपका अनुक्रमांक ....

B.A. (Programme) / III **J**

ADVERTISING AND SALES PROMOTION AND MANAGEMENT

Paper III

(E)

(Sales Management)

(NC – Admission of 2004 and onwards)

Qpaper. Com

Time : 3 Hours *Maximum Marks : 100*

समय : 3 घण्टे *पूर्णांक : 100*

(Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.)

(इस प्रश्नपत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।)

Note : *Answers may be written either in English or in Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.*

टिप्पणी : इस प्रश्नपत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिन्दी किसी एक भाषा में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

Attempt all questions. All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न कीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

[P.T.O.

1. (a) "Explain the definition and nature of salesmanship. 10

(b) "Selling offers unmatched career opportunities to capable men and women." Explain. 10

(क) बिक्रीकारी की परिभाषा और स्वरूप की व्याख्या कीजिए।

(ख) 'बिक्री, योग्य पुरुषों और महिलाओं को अतुलनीय व्यवसाय-अवसर प्रदान करती है।' व्याख्या कीजिए।

2. (a) What is meant by buying motives of consumers ? Explain the various types of buying motives briefly with examples. 12

(b) Define the concept of motivation and its importance to marketer. 8

Or

(a) "Duties and difficulties of the different types of salesman vary considerably." Do you agree ? Explain how ? 10

(b) Why is "pre-approach" important ? What important information is required at this level ? 10

Qpaper.Com

(क) उपभोक्ताओं की क्रय अभिप्रेरणाओं से आप क्या समझते हैं ? विभिन्न प्रकार की क्रय-अभिप्रेरणाओं की संक्षेप में उदाहरण देकर व्याख्या कीजिए।

(ख) अभिप्रेरण की संकल्पना की परिभाषा दीजिए और विपणनकर्ता के लिए इसका महत्व बताइए।

अथवा

(क) "भिन्न प्रकार के बिक्रीकर्ताओं की ड्यूटियों और कठिनाइयों में काफी भिन्नता पाई जाती है।" क्या आप सहमत हैं ? समझाइए, किस प्रकार ?

(ख) "पूर्व-उपागम" क्यों महत्वपूर्ण होता है ? इस स्तर पर कौन सी महत्वपूर्ण सूचना जरूरी होती है ?

Qapaper.Com

3. (a) Why prospects object ? 10

(b) How the goods be demonstrated effectively ? 10

Or

(a) "Closing in a sales interview is the most crucial stage." Comment. 10

(b) "Sound recruitment policy and procedures are essential for a greater selling efficiency." Comment on this statement.

10

(क) संभावनाओं पर आपत्ति क्यों की जाती है ?

(ख) माल का प्रभावी ढंग से प्रदर्शन कैसे किया जाता है ?

अथवा

(क) "बिक्रीकर्मियों के साक्षात्कार को धीरे-धीरे बंद करना अत्यंत महत्वपूर्ण अवस्था होती है।" टिप्पणी कीजिए।

(ख) "बेहतर विक्रय दक्षता के लिए बढ़िया भर्ती-नीति और प्रविधियाँ अनिवार्य होती हैं।" इस कथन पर टिप्पणी कीजिए।

4. (a) How sales person are remunerated ?

10

(b) Explain briefly the techniques of evaluating performance of sales person.

10

Or

(a) Explain the various stages involved in the selection process of the sales people.

10

Qapaper.Com

(b) Discuss the process of sales budget.

10

(क) बिक्रीकर्मियों को पारिश्रमिक कैसे दिया जाता है ?

(ख) बिक्रीकर्मियों के निष्पादन के मूल्यांकन की तकनीकों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।

अथवा

(क) बिक्रीकर्मियों की चयन प्रक्रिया से संबंधित विभिन्न अवस्थाओं की व्याख्या कीजिए।

(ख) बिक्री बजट को तैयार करने की प्रक्रिया की विवेचना कीजिए।

Qapaper. Com

5. Write short notes on any three :

20

(i) Sales quota target

(ii) Sales territory

(iii) Components of sales management

(iv) Methods of determining the size of salesforce

(v) Cost analysis

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(i) बिक्री कोटे का लक्ष्य

(ii) बिक्री क्षेत्र

(iii) बिक्री प्रबंध के घटक

(iv) बिक्री बल के आकार के निर्धारण की विधियाँ

(v) लागत विश्लेषण

Qapaper. Com