

[This question paper contains 4 printed pages.]

Sr. No. of Question Paper : 248 E Your Roll No.....

Unique Paper Code : 241451

Name of the Course : B.A. (Prog.) Advertising, Sales Promotion and Sales Management

Name of the Paper : Personal Selling and Salesmanship

Semester : IV

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

Instructions for Candidates

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt all questions.
3. All questions carry equal marks.
4. All questions from each section should be attempted together at one place.
5. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।
2. सभी सवालों का प्रयास किया जाना चाहिए।
3. सभी प्रश्नों के बराबर अंक हैं।
4. प्रत्येक खंड से सभी सवालों का एक ही स्थान पर एक साथ प्रयास किया जाना चाहिए।
5. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

P.T.O.

SECTION A

1. It has been said that, "Nothing happens until somebody sells something." How would you explain this statement, giving the importance and functions of personal selling ? (15)

यह कहा गया है कि, "कुछ भी नहीं होता है जब तक किसी को कुछ बेचना नहीं है" आप व्यक्तिगत बेचने के महत्व और कार्यों को समझाओं और इस बयान की व्याख्या करें।

OR

Explain the various types of sales persons with examples. How is service selling different than developmental selling ? (15)

बिक्री व्यक्तियों के विभिन्न प्रकार की व्याख्या उदाहरण के साथ करें। सेवा बेचने से विकासात्मक बेचने कैसे अलग है ?

SECTION B

2. Attempt any two of the following questions : (7.5,7.5)

निम्नलिखित सवालों में से किसी भी दो का प्रयास करें :

- (i) How is sales job different than other jobs ?

बिक्री का काम अन्य नौकरियों की तुलना में कैसे अलग है ?

- (ii) Explain the various essentials for effective salesmanship.

प्रभावी स्वपत के लिए विभिन्न अनिवार्य को समझाओ।

- (iii) How is the knowledge of Maslow's need hierarchy important for a salesperson ?

एक विक्रेता के लिए Maslow पदानुक्रम का ज्ञान कैसे महत्वपूर्ण है ?

3. (i) Explain the concept of buying motives. Differentiate between emotional and rational buying motives with examples. (8)

स्वरीदने की मंशा की अवधारणा को स्पष्ट कीजिए। भावनात्मक और तर्कसंगत स्वरीद इरादों के बीच अंतर की व्याख्या उदाहरण के साथ करें।

- (ii) Why is prospecting considered an important stage in personal selling process? (7)

पूर्वक्षण को व्यक्तिगत बेचने की प्रक्रिया में एक महत्वपूर्ण चरण क्यों माना है ?

OR

- (i) Explain the various stages involved in the AIDAS theory of personal selling. (8)

व्यक्तिगत बेचने में AIDAS सिद्धांत के विभिन्न चरणों की व्याख्या करें।

- (ii) What is the significance of an effective approach in personal selling process? (7)

व्यक्तिगत बिक्री में एक प्रभावी दृष्टिकोण का क्या महत्व है ?

SECTION C

4. What are the various types of objections raised by customers? How can a salesperson overcome such objections? (15)

ग्राहकों द्वारा उठाए गए आपत्ति के विभिन्न प्रकार क्या हैं ? विक्रेता कैसे ऐसी आपत्तियों को दूर कर सकते हैं ?

OR

Why is initiating the close is important? List out the various reasons for failure to close on the part of the salesperson. (15)

बिक्री को बंद महत्वपूर्ण है ? बिक्री को लेनदेन को बंद करने की असफलता के कारणों को समझाओ।

P.T.O.

5. Write short note on any **three** of the following :

(5,5,5)

निम्न में से कोई तीन पर छोटे नोट लिखें :

(i) Significance of sales reports

बिक्री रिपोर्ट के महत्व को समझाओ

(ii) Essential for an effective sales presentation

एक प्रभावी बिक्री प्रस्तुति के लिए क्या आवश्यक है

(iii) The problem solving approach

समस्या को सुलझाने के दृष्टिकोण की व्याख्या करें

(iv) Career in personal selling

व्यक्तिगत बिक्री में कैरियर