

This question paper contains 4 printed pages.

905

Your Roll No.

B.A. (Prog.) / III **A**

(L)

**ADVERTISING AND SALES PROMOTION AND
MANAGEMENT**

Paper III— Sales Management

(Admissions of 2004 and onwards)

Time : 3 hours

Maximum Marks : 75

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

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 अंग्रेज़ी या हिन्दी किसी एक भाषा
में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना
चाहिए।

Answer all questions.

All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न कीजिये।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (a) Discuss the role of a sales manager in a sales organization.

किसी विक्रय संगठन में विक्रय प्रबर्धक की भूमिका का
विवेचन कीजिए।

71/2

P. T. O.

- (b) "The art of salesmanship is the absence of salesmanship." Do you agree? Explain.

"बिक्रीकारी की कला बिक्रीकारी का अभाव है।" क्या आप सहमत हैं? स्पष्ट कीजिए। 7 1/2

2. (a) "A salesman's best asset is knowledge of human nature." Examine the importance of psychology in view of this remark.

"बिक्रीकर्ता की सर्वोत्तम परिसम्पत्ति मानव प्रकृति का ज्ञान है।" इस कथन के संदर्भ में मनोविज्ञान के महत्त्व का परीक्षण कीजिए। 7 1/2

- (b) Explain briefly how you would appeal to the following :

Buying motives; Gain; Pleasure and Curiosity.

संक्षेप में स्पष्ट कीजिए कि आप निम्नलिखित के लिये किस प्रकार आकर्षित करेंगे:

क्रय-प्रेरणा, अभिलाष, खुशी और कुतूहल। 7 1/2

Or (अथवा)

- (a) Distinguish between an order taker salesman and a missionary salesman.

क्रयादेश लेने वाले बिक्रीकर्ता और कर्तव्यनिष्ठ बिक्रीकर्ता में विभेद कीजिए। 7 1/2

- (b) Explain briefly how a sales personnel can be motivated at different stages of his career.

संक्षेप में स्पष्ट कीजिए कि किसी विक्रय कार्मिक को उसकी जीविका-यात्रा के विभिन्न चरणों में किस प्रकार अभिप्रेरित किया जा सकता है। 7 1/2

3. Mention a few ways to handle objections during the selling process. What replies would you make to any three of the following objections to the sale of goods?

- (i) I would like to look around before I decide.
- (ii) I would like something a little cheaper.
- (iii) I would like my husband to see it first.
- (iv) I am too busy to talk to you today.

विक्रय-प्रक्रिया के दौरान आपत्तियों से निपटने के कुछ तरीकों का उल्लेख कीजिए। माल के विक्रय के संबंध में निम्नलिखित में से किन्हीं तीन आपत्तियों के लिये आप क्या उत्तर देंगे ?

- (i) निर्णय करने से पूर्व मैं अभी इधर-उधर और देखना चाहूँगा।
- (ii) मैं इससे कुछ सस्ती चीज लेना चाहूँगा।
- (iii) मैं पहले इसे अपने पति को दिखाना चाहूँगी।
- (iv) आज अतिव्यस्तता के कारण बात करना संभव नहीं है। 15

Or (अथवा)

What are the objectives of sales approach? Evaluate the different types of approaches as used in a sales situation.

विक्रय उपागम के क्या उद्देश्य होते हैं? विक्रय स्थिति में प्रयुक्त उपागमों के विभिन्न प्रकारों का मूल्यांकन कीजिए। 15

4. (a) What is a sales budget? Explain the steps involved during the process of sales budget.

विक्रय बजट से क्या तात्पर्य है? विक्रय बजट-प्रक्रिया के चरणों को स्पष्ट कीजिये। 7½

(b) Explain briefly the uses and limitations of sales-quotas.

P. T. O.

विक्रय नियतांश के लाभों और परिसीमाओं को संक्षेप में स्पष्ट कीजिये। 7 1/2

Or (अथवा)

(a) What do you mean by sales analysis? Explain the objectives of sales analysis with an example.

विक्रय विश्लेषण से आप क्या समझते हैं? विक्रय विश्लेषण के उद्देश्यों को एक उदाहरण देते हुये स्पष्ट कीजिए। 7 1/2

(b) How does a sales manager allocate territories to his sales force on a scientific basis?

विक्रय प्रबंधक अपने विक्रय बल को वैज्ञानिक आधार पर बिक्री-इलाकों का आबंटन कैसे करता है? 7 1/2

5. Write short notes on any two:

(i) Merits of recruiting from within the sales organization itself

(ii) On the job training methods

(iii) Salary compensation method of paying to the salesman

(iv) Buyers Seller dyads.

निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(i) विक्रय संगठन में भीतर से ही भर्ती करने के गुण

(ii) सेवाकालीन प्रशिक्षण विधियाँ

(iii) बिक्रीकर्ता को भुगतान करने की वेतन प्रतिपूर्ति विधि

(iv) क्रेता-विक्रेता द्वंद्व।

15