

This question paper contains 7 printed pages.

Your Roll No.

1204

B.A. (Programme)/III C

**ADVERTISING, 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 प्रश्न-पत्र 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 कीजिये ।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

P.T.O.

1. Explain any *three* of the following statements briefly. 3 × 5 = 15

(a) "Salesmen are born and not made." Comment on this statement.

(b) "Personal selling is more effective than advertising in some situations." Do you agree ? Why ?

(c) "A good Salesman is a good listener and can conduct a sale without losing control over the situation." Comment.

(d) "Buying motives are psychological, not logical." Explain.

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन कथनों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए :

(क) "बिक्रीकर्ता जन्म से होते हैं, बनाए नहीं जाते ।" इस कथन पर टिप्पणी कीजिए ।

(ख) "कुछ स्थितियों में व्यक्तिगत बिक्री, विज्ञापनों से अधिक प्रभावी होती है ।" क्या आप सहमत हैं ? क्यों ?

(ग) "एक अच्छा बिक्रीकर्ता अच्छा श्रोता होता है और स्थिति पर नियंत्रण छोड़े बगैर बिक्री कर सकता है ।" टिप्पणी कीजिए ।

(घ) "क्रय-अभिप्राय मनोवैज्ञानिक होते हैं, तार्किक नहीं ।" व्याख्या कीजिए ।

2. (a) Define 'Sales Management'. Also list *three* important objectives of Sales Management. 7

(b) What are the various sources of recruitment of sales force ? 8

(क) बिक्री प्रबंध की परिभाषा दीजिए । साथ ही बिक्री प्रबंध के महत्वपूर्ण तीन उद्देश्यों को भी लिखिए ।

(ख) बिक्री बल की भर्ती के विभिन्न स्रोत क्या हैं ?

(*)

(अथवा)

(a) "Money alone motivates sales personnel." Critically examine the above statement. 8

(b) Explain the various tests which are used for selection of sales personnel. 7

(क) "केवल धन ही बिक्री कार्मिक को अभिप्रेरित करता है।" उपर्युक्त कथन की आलोचनात्मक जाँच कीजिए।

(ख) बिक्री कार्मिकों को चुनने के लिए प्रयुक्त विभिन्न परीक्षणों की व्याख्या कीजिए।

3. (a) What is a sales budget? What is the purpose of preparing a sales budget? 7

(b) Explain the meaning and objectives of forming sales territories. 8

(क) बिक्री बजट क्या होता है? बिक्री बजट तैयार करने का उद्देश्य क्या है?

(ख) बिक्री के इलाकों को बनाने के अर्थ और उद्देश्यों की व्याख्या कीजिए।

(Or)

(अथवा)

- (a) What are the essential elements a salesperson should consider while making the sales presentation ? 7
- (b) What do you think would be the career path and responsibilities at various levels of a typical salesperson in an organization selling office automation products without any sales intermediaries ? 8
- (क) बिक्री संबंधी प्रस्तुति करते समय बिक्री कर्मचारी को किन महत्वपूर्ण तत्वों पर विचार करना चाहिए ?
- (ख) बगैर बिक्री मध्यवर्तियों के कार्यालय स्वचालन उत्पादों को बेचने वाले संगठन में, प्ररूपी बिक्री कर्मचारी के विभिन्न स्तरों पर व्यवसाय पथ और उत्तरदायित्व क्या होने चाहिए ?

4. (a) The term salesperson refers to many types of sales jobs. What are the major types of sales jobs available ? Also mention *five* reasons why someone would choose sales as a career. 8

(b) Explain AIDAS theory of selling. 7

(क) विक्रीकर्ता शब्द विक्री कार्यो की अनेक किस्मों के संदर्भ में प्रयोग में आता है । प्रमुख किस्म के कितने विक्री कार्य उपलब्ध हैं ? साथ ही पाँच कारणों को बताइए कि व्यक्ति विक्री को अपने व्यवसाय के रूप में क्यों चुनता है !

(ख) विक्री के AIDAS सिद्धांत की व्याख्या कीजिए ।

Or

(अथवा)

(a) "Closing in a sales interview is the most crucial stage." Comment. 7

(b) Mention the types of compensation plans available for salesman. 8

(क) 'विक्री संबंधी माक्षात्कार में निकट तक पहुँचना सबसे महत्वपूर्ण अवस्था होती है।' टिप्पणी कीजिए।

(ख) विक्रीकर्ता के लिए उपलब्ध क्षतिपूर्ति योजनाओं की किस्मों को बताइए।

5. Write short notes on any two of the following : 15

(a) Types of sales organization structure

(b) ACMEE model of training

(c) Sales Quotas

(d) Marketing Cost Analysis.

निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(क) विक्री संगठन संरचना की किस्में

(ख) प्रशिक्षण का ACMEE मॉडल

(ग) विक्री कोटा

(घ) विपणन लागत विश्लेषण।