

[This question paper contains 4 printed pages.]

5533

Your Roll No.

B.A. (Programme) / III

D

**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 अंग्रेज़ी 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 :

(a) Is salesmanship an art or science ? Discuss.

(b) Discuss the career opportunities in selling.

(c) "If a product is good, it would automatically create its place in the market." Comment on this statement explaining the role of personal selling in the present day business.

(d) What are the responsibilities of a sales manager ? Explain.

निम्नलिखित कथनों में से किन्हीं **तीन** को संक्षेप में स्पष्ट कीजिए :

(क) क्या बिक्रीकारी कला है अथवा विज्ञान ? विवेचन कीजिए ।

(ख) बिक्रयण में जीविका अवसरों का विवेचन कीजिए ।

(ग) "यदि कोई उत्पाद अच्छा है, तो वह बाज़ार में स्वतः ही अपने लिए स्थान बना लेगा ।" वर्तमान कारबार में वैयक्तिक बिक्री की भूमिका स्पष्ट करते हुए इस कथन पर टिप्पणी कीजिए ।

(घ) बिक्री प्रबंधक के क्या उत्तदायित्व होते हैं ? स्पष्ट कीजिए ।

2. Define motivation. Explain Maslow's theory of need hierarchy.

OR

Define buying motives. Explain the uses of buying motives.

अभिप्रेरण को परिभाषित कीजिए। मैसलो के आवश्यक अधिक्रम सिद्धांत को स्पष्ट कीजिए।

अथवा

क्रय-प्रेरकों को परिभाषित कीजिए। क्रय-प्रेरकों के लाभों को स्पष्ट कीजिए।

3. Explain the stage of 'pre-approach' in the selling process. Also explain the various objections raised by the prospects.

OR

Define personal selling. Also explain the process of personal selling.

बिक्री प्रक्रिया में 'पूर्व-संपर्क' चरण को स्पष्ट कीजिए। ग्राहकों द्वारा उठाई जाने वाली विभिन्न आपत्तियों को भी स्पष्ट कीजिए।

अथवा

वैयक्तिक बिक्री को परिभाषित कीजिए। वैयक्तिक बिक्री की प्रक्रिया को भी स्पष्ट कीजिए।

4. Explain the procedure involved in the recruitment and selection of a salesman.

OR

Why is the evaluation of the performance of salesman necessary? Discuss various ways in which such evaluation can be done.

P.T.O.

बिक्रीकर्ता की भर्ती और चयन की प्रक्रिया को स्पष्ट कीजिए ।

अथवा

बिक्रीकर्ता के निष्पादन का मूल्यांकन क्यों आवश्यक है ? इस प्रकार के मूल्यांकन के लिए किए जाने वाले विभिन्न तरीकों का विवेचन कीजिए ।

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

(a) Sales budget

(b) Sales territory

(c) Sales quota

(d) Relationship between sales potential and sales forecast

निम्नलिखित संकल्पनाओं में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

(क) बिक्री बजट

(ख) बिक्री क्षेत्र

(ग) बिक्री कोटा

(घ) बिक्री संभाव्यता और बिक्री पूर्वानुमान में संबंध