

[This question paper contains 4 printed pages.]

344

Your Roll No.

B.A. (Programme)/III

E

ADVERTISING, SALES PROMOTION AND

MANAGEMENT

Paper III – Sales Management

(Admission 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।

Answer all questions.

All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न कीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

P.T.O.

1. Explain any three of the following statements briefly:

- (a) "Personal selling is a two way communication best suited to a company marketing consumer products with a poor brand loyalty." Discuss.
- (b) Enumerate the merits and demerits of selling as a career.
- (c) Explain the difference between salesmanship and sales force management.
- (d) What are the different types of selling situation? Explain briefly.

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

- (क) "वैयक्तिक बिक्री द्विपथीय संप्रेक्षण है, जो निम्न ब्रांड निष्ठा वाली उपभोक्ता उत्पाद विपणन करने वाली कंपनी के लिए सर्वाधिक उपयुक्त है।" विवेचन कीजिए।
- (ख) एक वृत्ति के रूप में विक्रयण के गुण-दोषों का प्रगणन कीजिए।
- (ग) बिक्रीकारी और बिक्री बल प्रबंधन के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए।
- (घ) विभिन्न प्रकार की बिक्री स्थितियाँ क्या है? संक्षेप में स्पष्ट कीजिए।

2. What do you mean by buying motives? Discuss the importance of buying motives.

OR

“Motivation is the core of management.” Comment.

क्रय-प्रेरकों से आप क्या समझते हैं? क्रय-प्रेरकों के महत्व का विवेचन कीजिए।

अथवा

“अभिप्रेरण प्रबंधन का मर्म है।” टिप्पणी कीजिए।

3. Explain the state of ‘presentation and demonstration’ in the process of selling. State the various guidelines for a salesman in handling the objections of the prospect.

OR

Discuss the process of personal selling.

बिक्री-प्रक्रिया में ‘प्रस्तुतीकरण और प्रदर्शन’ के चरण को स्पष्ट कीजिए। संभावित ग्राहक की आपत्तियों से निपटने में बिक्रीकर्ता के लिए विभिन्न मार्ग दशक सिद्धांतों का उल्लेख कीजिए।

अथवा

वैयक्तिक बिक्री की प्रक्रिया का विवेचन कीजिए।

4. What is the necessity of training the salesmen? Explain the different methods of training salesmen.

OR

How is sales performance evaluated?

बिक्रीकर्ताओं को प्रशिक्षण देने की आवश्यकता क्या है? बिक्रीकर्ता के प्रशिक्षण की क्या आवश्यकता होती है? बिक्रीकर्ताओं को प्रशिक्षण की विभिन्न प्रणालियों को स्पष्ट कीजिए।

अथवा

बिक्री-निष्पादन का किस प्रकार मूल्यांकन किया जाता है?

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

- (a) Sales management
- (b) Uses of sales budget
- (c) Planning of sales territory
- (c) Uses of sales quota

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिए:

- (क) बिक्री प्रबंध
- (ख) बिक्री बजट का उपयोग
- (ग) बिक्री क्षेत्र की आयोजना
- (घ) बिक्री कोटा के लाभ।