

[This question paper contains 4 printed pages.]

Sr. No. of Question Paper : 5253

D

Your Roll No.....

Unique Paper Code : 241551

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

Name of the Paper : Sales Force Management

Semester : V

Time : 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. **All** questions carry equal marks.
3. **All** question from each section should be answered together at one place.
4. Answers may be written in Hindi or English but the same medium should be followed 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। सभी प्रश्नों के बराबर अंक हैं।
3. प्रत्येक खंड से सभी सवालों का एक ही स्थान पर एक साथ प्रयास किया जाना चाहिए।
4. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

SECTION A (खंड अ)

1. Write short notes on any **three** of the following :
 - (a) Maslow's need hierarchy and its relation to sales management
 - (b) Sources of recruitment of sales employees

P.T.O.

- (c) General motivators and specific motivators
- (d) Market potential, sales potential and sales forecast
- (e) Different types of sales quotas
- (f) Concept of market logistics (5,5,5)

निम्नलिखित में से किसी तीन पर लघु नोट लिखें :

- (क) बिक्री के प्रबंधन में Maslow के पदानुक्रम की क्या जरूरत है ?
- (ख) बिक्री कर्मचारियों की भर्ती के सूत्रों के बारे में बताएं ।
- (ग) जनरल motivators और विशिष्ट motivators के बारे में बताएं ।
- (घ) बाजार क्षमता, संभावित बिक्री और बिक्री पूर्वानुमान की व्याख्या करें ।
- (ङ) विभिन्न प्रकार के बिक्री कोटा के बारे में बताएं ।
- (च) बाजार रसद की संकल्पना को समझाओ ।

SECTION B (खंड ब)

2. Distinguish between Recruitment and Selection. What are the steps involved in the Selection process ? (5,10)

भर्ती और चयन के बीच में अंतर करें । चयन प्रक्रिया में शामिल कदम क्या हैं ?

OR

Why is motivating a sales force important for the management ? What are the causes and symptoms of plateauing of sales people ? (5,10)

प्रबंधन के लिए बिक्री बल को प्रेरित करना क्यों महत्वपूर्ण है ? बिक्री के लोगों की plateauing के कारण और लक्षण क्या हैं ?

3. Define the various goals of a good compensation plan. Explain the steps in designing a sales compensation plan. (5,10)

एक अच्छा मुआवजा योजना के विभिन्न लक्ष्यों को परिभाषित करें। बिक्री मुआवजा योजना को डिजाइन करने में कदम समझाओ।

OR

“The importance of sales force evaluation increases with the size of the sales force and management’s distance from it”, Comment upon the statement while explaining the various methods of evaluating sales force performance. (5,10)

“बिक्री बल और प्रबंधन की दूरी के आकार के साथ बिक्री बल के मूल्यांकन का महत्व बढ़ता है।” बयान पर टिप्पणी करें और बिक्री बल प्रदर्शन का मूल्यांकन करने के विभिन्न तरीकों को समझाओ।

SECTION C (खंड स)

4. What is the importance of sales forecasting ? Explain the following methods :

- (a) Delphi technique
- (b) Sales force composite

बिक्री पूर्वानुमान के महत्व क्या है ? निम्न तरीकों के बारे में बताएं :

- (क) डेलफी तकनीक
- (ख) बिक्री संयुक्त बल

OR

Why is sales budgeting important for sales organization ? What are the objectives of sales quota ? Briefly explain two types of quotas. (5,5,5)

बिक्री बजट बिक्री संगठन के लिए क्यों महत्वपूर्ण है ? बिक्री कोटा के उद्देश्य क्या हैं ? संक्षेप में कोटा के दो प्रकार की व्याख्या करें।

5. Explain the factors affecting the design of territories. What are the methods used for determining the basic territory ? (5,10)

प्रदेशों के डिजाइन को प्रभावित करने वाले कारकों के बारे में बताएं। बुनियादी क्षेत्र का निर्धारण करने के लिए इस्तेमाल तरीके क्या हैं ?

P.T.O.

OR

What are the various functions performed by retailers ? Differentiate between store based and non-store based retailing. Explain the various types of non store based retail options. (5,5,5)

खुदरा विक्रेताओं द्वारा निष्पादित विभिन्न कार्य क्या हैं ? आधारित दुकान और गैर दुकान आधारित खुदरा बिक्री के बीच अंतर बताएं । खुदरा विकल्प आधारित गैर दुकान के विभिन्न प्रकारों के बारे में बताएं ।