



- Problem of misdirected effort
- Sources of recruitment of salespersons
- Concept of market logistics
- Stages in the selection-process

निम्नलिखित में से किसी तीन पर लघु नोट लिखें :

- एक अच्छा बुनियादी क्षेत्र का निर्धारण करने के लाभ
- Misdirected प्रयास की समस्या की व्याख्या करें ।
- बिक्री कर्मचारियों की भर्ती के सूत्रों के बारे में बताएं ।
- बाजार रसद की संकल्पना को समझाओ
- चयन प्रक्रिया के चरणों के बारे में बताएं

### SECTION B (खंड ब)

2. Explain the objectives of sales force management. What are the challenges faced by the sales managers in the current era of globalization ? (5,10)

बिक्री बल के प्रबंधन के उद्देश्यों के बारे में बताएं । वैश्वीकरण के वर्तमान युग में बिक्री के प्रबंधकों द्वारा विभिन्न प्रकार की चुनौतियों का सामना कर रहे हैं, समझाओ ।

OR

“Retailers are a vital part of the business world”, briefly explain the importance of retailing in marketing. What are the different types of store based retail-outlets ?

“खुदरा विक्रेता व्यापार दुनिया का एक महत्वपूर्ण हिस्सा हैं,” संक्षेप में विपणन में खुदरा बिक्री के महत्व को समझाओ । खुदरा दुकानों के आधार पर दुकान के विभिन्न प्रकार क्या हैं ?

3. Define the concept of salesforce motivation. What is the relevance of Maslow's hierarchy of needs theory in motivating the sales-force? (5,10)

बिक्री बल प्रेरणा की अवधारणा को परिभाषित करें। बिक्री बल को प्रेरित करने में Maslow पदानुक्रम के सिद्धांत की प्रासंगिकता की क्या जरूरत है ?

OR.

“Money spent on training is an investment in human resource”. Comment on the statement, bringing out clearly the objectives and the importance of sales force training programs while explaining any three training techniques. (5,5,5)

“प्रशिक्षण पर खर्च पैसा मानव संसाधन में एक निवेश है”। बयान पर टिप्पणी करें और बिक्री के बल प्रशिक्षण कार्यक्रम के उद्देश्यों और महत्व के बारे में बताएं। किसी भी तीन प्रशिक्षण तकनीकों को समझाओ।

### SECTION C (खंड स)

4. What is the sales-forecasting? Explain the different methods used for forecasting sales. (5,10)

बिक्री की भविष्यवाणी का क्या महत्व है ? बिक्री की भविष्यवाणी के लिए इस्तेमाल विभिन्न तरीकों के बारे में बताएं।

OR

What is the relationship between sales potential, sales forecast and sales quotas? Explain the guidelines that must be followed by a sales manager in arriving at an effective sales-quota. (5,10)

संभावित बिक्री, बिक्री पूर्वानुमान और बिक्री कोटा के बीच क्या संबंध है ? एक प्रभावी बिक्री कोटा में पहुंचने में एक बिक्री प्रबंधक द्वारा विभिन्न दिशा निर्देशों का पालन किया जाना चाहिए, समझाओ।

5. “Designing a good compensation plan is important for both the company and the sales employees”. Do you agree? Also, discuss the various benefits of using straight salary plan. (5,10)

“एक अच्छा मुआवजा योजना की डिजाइनिंग कंपनी और बिक्री के कर्मचारियों दोनों के लिए महत्वपूर्ण है” । क्या आप सहमत हैं ? इसके अलावा, सीधे वेतन योजना के विभिन्न लाभों पर चर्चा करें ।

**OR**

“A fair and accurate evaluation of the company's sales-force is a critical and difficult task.” Comment upon the statement. How can the salespersons' performance be measured ? (5,10)

“कंपनी की बिक्री बल का एक उचित और सही मूल्यांकन एक महत्वपूर्ण और मुश्किल काम है ।” बयान पर टिप्पणी करें । बिक्री कर्मचारियों के प्रदर्शन को कैसे मापा जा सकता है ?