

BUSINESS ADMINISTRATION

Second Paper

(Sales Promotion and Sales Management)

OBJECTIVE PART-I

Maximum marks : 40

1. (i) What is Promotion Mix ?
संवर्द्धन सम्मिश्रण क्या है ? ✓
- (ii) Define Personal Selling.
वैयक्तिक विक्रय को परिभाषित कीजिये। ✓
- (iii) What is the main difference between Sales Management and Marketing Management ?
विक्रय प्रबन्ध तथा विपणन प्रबन्ध में मुख्य अन्तर क्या है ? ✓
- (iv) Define Functional Sales Organisation.
क्रियात्मक विक्रय संगठन को परिभाषित कीजिये। ✓
- (v) What is meant by Turnover of Salesmen ?
विक्रेताओं के आवर्तन से क्या आशय है ? ✓
- (vi) What is Preliminary interview?
प्रारम्भिक साक्षात्कार क्या है ? ✓
- (vii) What is meant by On the job training of salesmen?
विक्रेताओं के कार्य पर प्रशिक्षण से क्या आशय है ? ✓
- (viii) Define Sales Literature.
विक्रय साहित्य की परिभाषा दीजिये। ✓
- (ix) Explain Profit sharing plan of remuneration to salesmen.
विक्रेताओं को पारिश्रमिक भुगतान की लाभ भागिता पद्धति को समझाइये। ✓
- (x) What is meant by Performance Appraisal of Salesmen?
विक्रेताओं के निष्पादन मूल्यांकन का क्या अर्थ है ? ✓

2. (i) Write ten important duties of a sales manager.
विक्रय प्रबन्धक के दस महत्वपूर्ण कर्तव्य लिखिए। ✓
- (ii) What are the non-financial methods of motivating salesmen?
विक्रेताओं को अभिप्रेरित करने की अवित्तीय विधियाँ क्या हैं ? ✓
- (iii) What is Presale preparation?
विक्रय से पूर्व तैयारी क्या है ? ✓
- (iv) Briefly describe the process of control on sales operations.
विक्रय कार्य पर नियंत्रण की प्रक्रिया का संक्षेप में वर्णन कीजिये। ✓
- (v) Explain in brief the managerial qualities of a sales manager.
विक्रय प्रबन्धक के प्रबन्धकीय गुणों को संक्षेप में समझाइये। ✓

DESCRIPTIVE PART-II

Maximum marks : 60

Section-A (खण्ड-अ)

3. Define Sales Promotion and describe the factors responsible for its growing importance in the modern age.
विक्रय संवर्द्धन को परिभाषित कीजिए तथा आधुनिक युग में इसके बढ़ते हुए महत्त्व के लिए उत्तरदायी घटकों का वर्णन कीजिये।

Or

- Describe in brief the various methods of the evaluation of sales promotion programme.
विक्रय संवर्द्धन कार्यक्रम के मूल्यांकन की विभिन्न विधियों का संक्षेप में वर्णन कीजिये।

Section-B (खण्ड-ब)

4. Customer Relationship Management is a key skill needed by salespersons. Explain. Also describe the measures to build sound customer relationships.
ग्राहक सम्बन्ध प्रबन्ध विक्रेताओं के लिए आवश्यक एक प्रमुख कौशल है।

समझाइये। सुदृढ़ ग्राहक सम्बन्धों के निर्माण हेतु उपायों का भी वर्णन कीजिये।

Or

Briefly describe the various methods of motivating the salesmen.

विक्रेताओं को अभिप्रेरित करने की विभिन्न विधियों का संक्षिप्त वर्णन कीजिये।

Section-C (खण्ड-स)

5. What is meant by Sales Forecasting ? Describe the various factors affecting sales forecast. Also discuss the various steps involved in sales forecasting.

विक्रय पूर्वानुमान से का आशय है ? विक्रय पूर्वानुमान को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिये। विक्रय पूर्वानुमान की प्रक्रिया के विभिन्न चरणों की भी विवेचना कीजिये।

Or

- What do you mean by Consumer Psychology? Analyse briefly the various methods of studying consumer psychology.

उपभोक्ता मनोविज्ञान से आपका आशय क्या है ? उपभोक्ता मनोविज्ञान के अध्ययन की विभिन्न विधियों का संक्षेप में विश्लेषण कीजिये।