

9. What is the situation in which personal selling should be used? Give examples.

व्यक्तिगत विक्रय का प्रयोग किस स्थिति में किया जाना चाहिये? उदाहरण दीजिये।

10. Highlight the role of sales people at retail stores in the overall selling process?

सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया के अन्तर्गत एक खुदरा भण्डार पर नियुक्त विक्रेता की भूमिका पर प्रकाश डालिये।

11. Based on your understanding, write a detailed note on the present retail scenario in the country.

अपनी बुद्धिमत्ता व समझदारी के आधार पर भारत के वर्तमान खुदरा व्यापार के परिदृश्य पर विस्तृत नोट लिखिये।

12. Explain in detail the sales training programme.

विक्रेता प्रशिक्षण कार्यक्रम की विस्तृत व्याख्या कीजिये।

13. Explain the procedures involved in selecting candidate for sales jobs.

विक्रय कार्यों के लिये उम्मीदवारों की भर्ती में प्रयुक्त प्रक्रिया की व्याख्या कीजिये।

18058/4

(Printed Pages 4)

(20518)

Roll No.

BBA-IV Sem.

18058

B.B.A. Examination, May-2018

SALES MANAGEMENT

(BBA-404)

(New)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 75

Note : Attempt questions from all Sections as per instructions.

नोट : सभी खण्डों से निर्देशानुसार प्रश्न हल कीजिए।

Section-A / खण्ड-अ

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt all the five questions of this Section. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words. $3 \times 5 = 15$

नोट : इस खण्ड के सभी पाँच प्रश्न हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

P.T.O.

67

1. Describe the term Sales Management?
'विक्रय प्रबन्ध' का वर्णन कीजिये?
2. Comment on the relationship between the Sales and HR Department.
विक्रय विभाग तथा कर्मचारी विभाग के मध्य सम्बन्धों पर टिप्पणी कीजिये।
3. What are Neighbourhood Stores?
Neighbourhood Stores क्या हैं?
4. Mention the 'Concept of Intermediaries'?
'मध्यस्थों की अवधारणा' स्पष्ट कीजिये?
5. Explain the 'EOQ Model'.
'EOQ Model' की व्याख्या कीजिये।

Section-B / खण्ड-ब
(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : This section contains **three** questions, attempt any **two** questions. Each question carries **7½** Marks. Short answer is required not exceeding 200 words.

नोट : इस खण्ड में **तीन** प्रश्न हैं, किन्हीं **दो** प्रश्नों को हल कीजिये। प्रत्येक प्रश्न **7½** अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है। $7\frac{1}{2} \times 2 = 15$

1805812

6. How would you remove the objection of a buyer in personal selling?
व्यक्तिगत विक्रय के अन्तर्गत क्रेता की आपत्तियों को आप कैसे दूर करेंगे?
7. Discuss the steps involved in developing a sales organization?
एक विक्रय संगठन को विकसित करने में लिये गये कदमों की व्याख्या कीजिये।
8. Describe the requirements of a good compensation plan.
एक अच्छी क्षतिपूर्ति योजना की आवश्यकताओं का वर्णन कीजिये।

Section-C / खण्ड-स
(Detailed Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : This section contains **five** questions, attempt any **three** questions. Each question carries **15** Marks. Answer is required in detail.

नोट : इस खण्ड में **पाँच** प्रश्न हैं, किन्हीं **तीन** प्रश्नों को हल कीजिये। प्रत्येक प्रश्न **15** अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

$15 \times 3 = 45$

1805813

P.T.O.

66

(4)

9. Explain the selection procedure related to sales force.
विक्रय बल से सम्बन्धित चुनाव प्रक्रिया को स्पष्ट कीजिए।
10. How 'sales and distribution' functions are complimentary to each other? Discuss with suitable examples.
'विक्रय एवं वितरण' के कार्य एक-दूसरे के पूरक कैसे हैं? उचित उदाहरणों से विवेचना कीजिए।
11. How 'Sales Organization Structure' is changing in India due to influence of globalization in last few years? Discuss.
विगत वर्षों से वैश्विक प्रभाव के कारण, भारत में विक्रय संगठन का ढाँचा, कैसे बदल रहा है? विवेचना कीजिए।
12. Explain the roles and responsibilities of sales manager.
विक्रय प्रबन्धक के महत्त्व एवं उत्तरदायित्वों को समझाइए।
13. "The mall-culture is growing very fast in India due to boom in retailing industry." Explain.
"भारत में मॉल-संस्कृति का विकास बहुत तेजी से फुटकर व्यापार की तेजी से हो रहा है।" स्पष्ट कीजिए।

18058-4-

V

(20516)

BBA-IV Sem.

Roll No.

18058

B. B. A. Examination, May 2016

SALES MANAGEMENT

(BBA-404)

(New)

Time : Three Hours

[Maximum Marks : 75

Note : Attempt questions from all Sections as per instructions.

सभी खण्डों से निर्देशानुसार प्रश्न हल कीजिए।

Section-A

खण्ड-अ

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Attempt all the five questions of this Section.

Each question carries 3 marks. Very short answer

is required not exceeding 75 words. $3 \times 5 = 15$

इस खण्ड के सभी पाँच प्रश्न हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

44

(2)

1. What do you understand by 'selection'?
'चयन' से आप क्या समझते हैं?
2. What is meant by 'middleman'?
'मध्यस्थ' से क्या आशय है?
3. What is 'sales training'?
'विक्रय प्रशिक्षण' क्या है?
4. Explain the meaning of 'Distributive Network Relations'.
'वितरण तंत्र सम्बन्धों' के अर्थ को समझाइए।
5. What do you mean by 'sales contest'?
'विक्रय प्रतियोगिता' से आप क्या समझते हैं?

Section-B

खण्ड-ब

(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

This Section contains three questions, attempt any two questions. Each question carries 7½ marks.

Short answer is required not exceeding 200 words. $7\frac{1}{2} \times 2 = 15$

इस खण्ड में तीन प्रश्न हैं, किन्हीं दो प्रश्नों को हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 7½ अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

18058

(3)

6. "Personal selling is the best-way of selling."
Comment.
"व्यक्तिगत विक्रय, विक्रय का सर्वोत्तम तरीका है।" टिप्पणी कीजिए।
7. "A sound sales organisation is the key to success of business." Comment.
"एक प्रभावशाली विक्रय संगठन व्यापार की सफलता की कुंजी है।" टिप्पणी कीजिए।
8. Discuss the steps involved in designing compensation plan.
क्षतिपूर्ति योजना के बनाने से सम्बन्धित चरणों की विवेचना कीजिए।

Section-C

खण्ड-स

(Detailed Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

This Section contains five questions, attempt any three questions. Each question carries 15 marks.

Answer is required in detail. $15 \times 3 = 45$

इस खण्ड में पाँच प्रश्न हैं, किन्हीं तीन प्रश्नों को हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

18058

13

(4)

10. "Personal selling is the demand of the day."

Comment.

"व्यक्तिगत विक्रय आज के समय की माँग है।" टिप्पणी कीजिए।

11. Suggest a compensation scheme for travelling sales persons for a marketer of soap in entire country.

सम्पूर्ण देश में साबुन के वितरण हेतु, यात्री विक्रय व्यक्तियों की क्षतिपूर्ति हेतु एक योजना का सुझाव दीजिए।

12. Which type of distribution channel is more suitable for (a) consumer goods and (b) industrial goods?

कौन-सा वितरण माध्यम अधिक उपयुक्त है (a) उपभोक्ता वस्तुओं हेतु एवं (b) औद्योगिक वस्तुओं हेतु?

13. "Sales organization of a company is a very important part of an organization." In the light of this, explain the functions of a sales organization.

"एक कम्पनी का विक्रय संगठन एक संगठन का बहुत ही महत्वपूर्ण अंग है।" इस सन्दर्भ में एक विक्रय संगठन के कार्यों की व्याख्या कीजिए।

18058-4-

N

(20517)

BBA-IV Sem.

Roll No.

18058

B. B. A. Examination, May 2017

SALES MANAGEMENT

(BBA-404)

(New)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 75

Note : Attempt questions from all Sections as per instructions.

सभी खण्डों से निर्देशानुसार प्रश्न हल कीजिए।

Section-A

खण्ड-अ

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Attempt all the five questions of this Section.

Each question carries 3 marks. Very short answer

is required not exceeding 75 words. $3 \times 5 = 15$

इस खण्ड के सभी पाँच प्रश्न हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों

का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

56

18058

(2)

1. What is 'Sales Management'?
'विक्रय प्रबन्ध' क्या है?
2. What is meant by 'Sales Compensation'?
'विक्रय क्षतिपूर्ति' से क्या आशय है?
3. What do you mean by 'Marketing Channels'?
'विक्रय वाहिकाओं' से आप क्या समझते हैं?
4. Explain the meaning of 'Sales Executives'?
'विक्रय कार्यकारी' का अर्थ स्पष्ट कीजिए।
5. What is 'Sales Organization Structure'?
'विक्रय संगठन ढाँचा' क्या है?

Section-B

खण्ड-ब

(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

This Section contains three questions, attempt any two questions. Each question carries 7½ marks.

Short answer is required not exceeding 200 words. $7\frac{1}{2} \times 2 = 15$

इस खण्ड में तीन प्रश्न हैं, किन्हीं दो प्रश्नों को हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 5 अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

18058

(3)

6. Explain the role of distributive channels.
वितरण वाहिकाओं का महत्व स्पष्ट कीजिए।
7. "Salesmanship is a service." Comment.
"विक्रयकला एक सेवा है।" टिप्पणी कीजिए।
8. Differentiate between 'Marketing' and 'Selling'.
'विपणन' एवं 'विक्रय' में अंतर कीजिए।

Section-C

खण्ड-स

(Detailed Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

This Section contains five questions, attempt any three questions. Each question carries 15 marks.

Answer is required in detail. $15 \times 3 = 45$

इस खण्ड में पाँच प्रश्न हैं, किन्हीं तीन प्रश्नों को हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. What factors need to be taken into consideration while selecting sales organization structure?
विक्रय संगठन ढाँचे का चुनाव करते समय कौन-से तत्वों को ध्यान में रखना चाहिए?

18058

55

11. What is sales promotion ? Briefly describe the material used in sales promotion.

विक्रय उत्थान क्या है ? विक्रय उत्थान में प्रयुक्त सामग्री का संक्षिप्त वर्णन कीजिए।

12. What are the desirable characteristics for recruiting the sales persons ?

विक्रय कर्मचारियों की भर्ती के लिए आवश्यक विशेषताओं का वर्णन कीजिए।

13. What are the basic contents of sales reports ?

विक्रय रिपोर्ट की मूल विषय सामग्री (Basic Contents) क्या हैं ?

(20519)

Roll No.

Total Questions : 13]

[Printed Pages : 4

18058

B.B.A. IVth Semester Examination, May-2019

SALES MANAGEMENT

(BBA-404)

Time : 3 Hrs.]

[M.M. : 75

Note :- Attempt all the Sections as per instructions.

सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A (खण्ड-अ)

Very Short Answer Type Questions

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note :- Attempt all the five questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words.

सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

1. What is the relationship between Marketing and Selling ?
विपणन और विक्रय के बीच क्या सम्बन्ध है ?
2. Mention the objectives of sales management.
विक्रय प्रबन्ध के उद्देश्यों को स्पष्ट कीजिए।
3. Compare centralization and decentralization in sales organisation.
विक्रय संगठन में केन्द्रीयकरण तथा विकेन्द्रीयकरण की तुलनात्मक विवेचना कीजिए।
4. Differentiate between sale and salesmanship.
विक्रय तथा विक्रय कला के बीच अन्तर कीजिए।
5. What do you understand by the term distribution management ?
वितरण प्रबन्धन से आप क्या समझते हैं ?

Section-B (खण्ड-ब)

Short Answer Type Questions

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note :- Attempt any *two* questions out of the following three questions. Each question carries 7½ marks. Short answer is required not exceeding 200 words. निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 7½ अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

NA-587

(2)

6. Why are salesforecasts important for a company ?
एक कम्पनी के लिए विक्रय पूर्वानुमान क्यों महत्वपूर्ण है ?
7. Describe the needs and importance of quotas.
कोटा (Quotas) की आवश्यकता तथा महत्व का वर्णन कीजिए।
8. Should Middlemen be eliminated ?
क्या मध्यस्थों को समाप्त कर देना चाहिए ?

Section-C (खण्ड-स)

Long Answer Type Questions

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Note :- Attempt any *three* questions out of the following five questions. Each question carries 15 marks. Answer is required in detail.

निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. Discuss the various functions of sales managers.
विक्रय प्रबन्धकों के विभिन्न कार्यों की व्याख्या कीजिए।
10. Describe the relationship that sales organisations have with final buyers.
“विक्रय संगठन का अन्तिम क्रेता के साथ जो सम्बन्ध है।” उनकी व्याख्या कीजिए।

NA-587

(3)

Turn Over