

A (Printed Pages 7)
(20622) Roll No
B.Com.LL.B. II Sem.

NS-3007

B.Com.LL.B. Examination, June-2022

Sales Management

(BCL - 2002)

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 100

Note : Attempt **all** the Sections as per instructions.

नोट : सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिये।

Section - A/ खण्ड - अ

Note : Attempt all **five** questions. Each question carries 4 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words.

4×5=20

P.T.O.

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 4 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

1. "Good sales managers are born, not made". Are you agree?

“अच्छे विक्रय प्रबन्धक पैदा होते हैं, बनाये नहीं जाते।”
क्या आप सहमत हैं?

2. Explain the meaning of 'E'-Commerce.

ई-कामर्स का आशय स्पष्ट कीजिए।

3. Define sales management and explain any four functions of a sales manager.

विक्रय प्रबन्ध को परिभाषित कीजिए तथा एक विक्रय प्रबन्धक के किन्हीं चार कार्यों का वर्णन कीजिए।

NS-3007/2

4. What are the contents of a good training programme for sales managers.

विक्रय प्रबन्धक हेतु एक अच्छे प्रशिक्षण कार्यक्रम में किन बातों का समावेश होना चाहिये।

5. Define salesmanship and mention the qualities of a good salesman.

विक्रय कला को परिभाषित कीजिए तथा एक अच्छे विक्रेता के गुणों को बताइये।

Section - B / खण्ड - ब

Note : Attempt any **two** questions out of the following 3 questions. Each question carries 10 marks. Short answer is required not exceeding 200 words.

$$10 \times 2 = 20$$

नोट : निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 10 अंक का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

NS-3007/3

P.T.O.

6. What is personal selling? Discuss the advantages and limitations of personal selling.

वैयक्तिक विक्रय क्या है? वैयक्तिक विक्रय के लाभ एवं सीमाओं की विवेचना कीजिए।

7. Distinguish between sales management and marketing management.

विक्रय प्रबन्ध एवं विपणन प्रबन्ध में अन्तर स्पष्ट कीजिए।

8. Explain in brief the principles which should be kept in mind while selecting sales managers.

एक विक्रय प्रबन्धक का चयन करते समय पालन किये जाने वाले सिद्धान्तों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

Section - C / खण्ड - स

Note : Attempt any **three** questions out of the following 5 questions. Each

NS-3007/4

question carries 20 marks. Answer is required in detail. 20×3=60

नोट : निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 20 अंक का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित हैं।

9. "Is salesmanship an art or science or both". Comment and discuss the importance of salesmanship in the modern economy.

"क्या विक्रय कला एक विज्ञान है या एक कला अथवा दोनों।" समीक्षा कीजिए तथा आधुनिक अर्थव्यवस्था में विक्रयकला के महत्व की विवेचना कीजिए।

10. Define sales organisation. Explain the need and importance of sales organisation for a modern enterprise.

विक्रय संगठन को परिभाषित कीजिए। एक आधुनिक उपक्रम के लिये विक्रय संगठन की आवश्यकता एवं महत्व की व्याख्या कीजिए।

NS-3007/5

P.T.O.

11. Distinguish between recruitment and selection. What are the main sources of recruitment of salesmen? Explain each of them.

भर्ती एवं चयन में अन्तर स्पष्ट कीजिए। एक विक्रेता के चयन के प्रमुख स्रोत क्या हैं? उनमें से प्रत्येक का वर्णन कीजिए।

12. What is meant by distribution channels? Discuss the various factors to be considered in selecting channels of distribution. <https://www.ccsustudy.com>

वितरण वाहिकाओं से क्या अभिप्राय है? वितरण के माध्यम का चुनाव करते समय ध्यान रखने वाले घटकों की विवेचना कीजिए।

NS-3007/6

13. What are the objectives of a remuneration plan for sales personnel. Explain the different methods of compensation for sales personnel.

विक्रय-कर्मियों हेतु पारिश्रमिक योजना के क्या उद्देश्य हैं? विक्रय-कार्मिकों की क्षतिपूर्ति करने की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिए।