

A

(20623)

B.Com.LL.B.- II Sem.

Printed Pages : 4

Roll No.

NS-3007

B.Com.LL.B. Examination, June-2023

SALES MANAGEMENT

(BCL-2002)

Time : 3 Hours]

[Maximum Marks : 100

Note : Attempt all the sections as per instructions.

नोट : सभी खंडों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A

(खण्ड-अ)

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt all five questions. Each question carries 4 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words. $5 \times 4 = 20$

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

1. What do you mean by Sales Management?

विक्रय प्रबन्ध से आपका क्या आशय है?

2. What is Sales Compensation?

विक्रय क्षतिपूर्ति क्या है?

NS-3007

[P.T.O.]

(2)

3. What do you mean by Showroom and Exhibition?

शोरूम एवं नुमाइश से आपका क्या आशय है?

4. What are the functions of sales executives?

विक्रय अधिशासी के कौन-कौन से कार्य हैं?

5. What are the types of Marketing channels?

विपणन वाहिकाओं के कौन-कौन से प्रकार हैं?

Section-B

(खण्ड-ब)

(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any two questions out of the following three questions. Each question carries 10 marks. Short answer is required not exceeding 200 words. $2 \times 10 = 20$

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

6. What do you mean by marketing management?

Distinguish between sales management and marketing management.

विपणन प्रबन्ध से आपका क्या आशय है? विक्रय प्रबन्ध एवं विपणन प्रबन्ध में अन्तर बताइए।

NS-3007

(3)

What are the objectives of Sales management positions?

विक्रय प्रबन्ध स्थानों के कौन-कौन से उद्देश्य हैं?

What do you mean by Personal Selling? Explain the advantages and disadvantages of personal selling.

वैयक्तिक विक्रय से आपका क्या आशय है? वैयक्तिक विक्रय के लाभ एवं हानियों का वर्णन कीजिए।

Section-C

(खण्ड-स)

(Detailed Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any *three* questions out of the following five questions. Each question carries 20 marks. Answer is required in details.

3×20=60

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

9. Define sales organisation. Discuss the need and importance of sales organisation for a big industry. विक्रय संगठन को परिभाषित कीजिए। एक बड़े उद्योग के लिए विक्रय संगठन की आवश्यकता एवं महत्व की विवेचना कीजिए।

NS-3007

[P.T.O.]

(4)

10. What do you mean by Recruitment and Selection? Distinguish between recruitment and selection. Explain the selection process of salesmen.

भर्ती एवं चयन से आपका क्या आशय है? भर्ती एवं चयन में अन्तर स्पष्ट कीजिए। एक विक्रेता की चयन प्रक्रिया को समझाइए।

11. What do you mean by distribution channels? Discuss the various factors to be considered in selecting channels of distribution.

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

12. What do you mean by Sales Training? What is the importance of it? Discuss the various methods of sales training.

विक्रय प्रशिक्षण से आपका क्या आशय है? इसका क्या महत्व है? विक्रय प्रशिक्षण की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिए।

13. Discuss the types of middleman. What are their characteristics? Explain the concept of physical distribution system.

बिचौलियों के प्रकार बताइए। उनके कौन-कौन से लक्षण हैं? भौतिक वितरण व्यवस्था की अवधारणा का वर्णन कीजिए।

NS-3007