

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।

(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 $7\frac{1}{2}$ 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 $7\frac{1}{2}$ अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

18058

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।

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।