

N

(20517)

Roll No.

BBA-IV Sem.

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।

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 $7\frac{1}{2}$ 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 5 अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

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?

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।