

(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.

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

नोट : इस खण्ड में तीन प्रश्न हैं, किन्हीं दो प्रश्नों को हल कीजिये। प्रत्येक प्रश्न $7\frac{1}{2}$ 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।

15×3=45

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।