

D

(20525)

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

(Printed Pages 4)

Roll No. 6...

NS-3007

B.Com. LL.B. Examination, May-2025

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. $4 \times 5 = 20$

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 understand by sales management? Explain it.

विक्रय प्रबन्ध से आप क्या समझते हैं? स्पष्ट कीजिए।

P.T.O.

2. What are the sources of recruitment of salesman?

विक्रयकर्ता की भर्ती के स्रोत क्या हैं?

3. What do you mean by sales organisation? Explain it.

विक्रय संगठन से आपका क्या आशय है? समझाइये।

4. What is sales forecasting?

विक्रय पूर्वानुमान क्या है?

5. What do you understand by salesmanship?

विक्रय कला से आप क्या समझते हैं?

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.

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।

$10 \times 2 = 20$

6. What do you mean by training programme? Discuss the contents of a goods training programme for sales managers.

प्रशिक्षण कार्यक्रम से आपका क्या आशय है? विक्रय प्रबन्धकों हेतु एक अच्छे प्रशिक्षण कार्यक्रम में किन बातों को सम्मिलित करना चाहिए।

NS-3007/2

7. What is 'selection'? Discuss the various methods of selection of a salesman.

'चयन' क्या है? एक विक्रेता के चयन की विभिन्न पद्धतियों को स्पष्ट कीजिए।

8. What do you understand by personal selling? Explain various theories of personal selling.

व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं? व्यक्तिगत विक्रय के विभिन्न सिद्धान्तों को समझाइये।

Section-C / खण्ड-स

Note : Attempt any **three** questions out of the following **5** questions. Each question carries **20** marks. Answer is required in detail. $20 \times 3 = 60$

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

9. What should be basic skills in sales managers? Write a detailed note on changing role of sales manager's.

विक्रय प्रबन्धकों में क्या आधारभूत योग्यताएँ होनी चाहिए? विक्रय प्रबन्धकों की बदलती भूमिका पर विस्तृत टिप्पणी लिखिए।

NS-3007/3

P.T.O.

10. What do you mean by distribution?

Discuss distributive network relations.

वितरण से आपका क्या आशय है? वितरण नेटवर्क सम्बन्धों का विस्तृत वर्णन कीजिए।

11. What is sales budget? What considerations are taken into account while preparing sales budget?

विक्रय बजट क्या है? विक्रय बजट के निर्माण में कौन-कौन सी महत्वपूर्ण बातों को ध्यान में रखा जा सकता है?

12. What do you mean by sales organisation? Discuss the need and importance of sales organisation.

विक्रय संगठन से आपका क्या आशय है? विक्रय संगठन की आवश्यकता एवं महत्व का वर्णन कीजिए।

13. Discuss the different methods of compensation for sales personnel.

विक्रय-कार्मिकों की क्षतिपूर्ति करने की विभिन्न विधियों का सविस्तार वर्णन कीजिए।

NS-3007/4