

D (Printed Pages 4)
(20524) Roll No.
B.Com.LL.B. II Sem.

NS-3007

B.Com.LL.B. Examination, May-2024

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।

P.T.O.

1. What are the objectives of sales management?
विक्रय प्रबन्ध के कौन-कौन से उद्देश्य हैं?
2. Explain the purpose of sales organisation.
विक्रय संगठन के उद्देश्य का वर्णन कीजिए।
3. What do you mean by personal selling?
व्यक्तिगत विक्रय से आपका क्या आशय है?
4. Explain the functions of a sales manager.
एक विक्रय प्रबन्धक के कार्यों का वर्णन कीजिए।
5. What do you mean by salesmanship?
विक्रय कला से आपका क्या आशय है?

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.

$10 \times 2 = 20$

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 recruitment? What are the main sources of recruitment of salesmen? Explain.

NS-3007/2

भर्ती से आपका क्या आशय है? एक विक्रेता की भर्ती के प्रमुख स्रोत क्या हैं? वर्णन कीजिए।

7. What are the types of sales organisation structures? Explain sales department external relations.

विक्रय संगठन ढाँचों के कौन-कौन से प्रकार हैं? विक्रय विभाग के बाह्य सम्बन्धों का वर्णन कीजिए।

8. What do you mean by training programme? Discuss the contents of a good 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 चाहिये।

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 do you mean by distribution? Discuss distributive network relations.

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

10. What are the theories of personal selling? Discuss the main qualities of sales executives.

व्यक्तिगत विक्रय के कौन-कौन से सिद्धान्त हैं? विक्रेताओं के मुख्य गुणों का वर्णन कीजिए।

11. What do you mean by distribution network management? Explain the types of marketing channels.

वितरण नेटवर्क प्रबन्ध से आपका क्या आशय है? विपणन वाहिकाओं के प्रकार बताइये।

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 वर्णन कीजिए।