

Roll No.

Total Pages : 3

MDQ/M-24

5594

SALES MANAGEMENT

Paper–MC–408

Time Allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt **five** questions in all, Question No. **1** is compulsory. Attempt remaining **four** questions, out of remaining **seven** questions carrying 14 marks each.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है। शेष सात प्रश्नों में से चार प्रश्नों का प्रयास कीजिए। प्रत्येक के 14 अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Answer the following questions : 6×4=24

निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

(a) State objectives of Sales management.

विक्रय प्रबंधन के उद्देश्य बताइये।

(b) Buyer-Seller Dyad.

क्रेता-विक्रेता युग्म।

(c) Need for Sales Budget.

बिक्री बजट की आवश्यकता।

(d) Purpose of Routing.

रूटिंग का उद्देश्य।

(e) Shortcoming of Sales contests.

बिक्री प्रतियोगिताओं की कमियाँ।

(f) Purpose of Cost analysis.

लागत विश्लेषण का प्रयोजन।

2. Distinguish between advertising and personal selling. Explain functions of Sales management. 14

विज्ञापन और व्यक्तिगत बिक्री के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए। विक्रय प्रबंधन के कार्यों को समझाइये।

3. Explain the process of Personal selling. 14

व्यक्तिगत विक्रय की प्रक्रिया समझाइये।

4. Explain the Importance and Process of Sales planning. 14

बिक्री योजना के महत्व और प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए।

5. Explain the meaning and various methods of Sales forecasting. 14

बिक्री पूर्वानुमान का अर्थ और विभिन्न तरीकों की व्याख्या कीजिए।

6. Explain the meaning and importance of Sales Quota. Explain different types of Sales quotas. Which type of Quota is suitable for selling medicines. 14

विक्रय कोटा का अर्थ एवं महत्व समझाइये। विभिन्न प्रकार के विक्रय कोटा समझाइये। दवा बेचने के लिए किस प्रकार का कोटा उपयुक्त है?

7. Explain the need for training the Salesforce. Also discuss various methods available for training salesforce. 14

सेल्सफोर्स को प्रशिक्षण की आवश्यकता समझाइये। सेल्सफोर्स को प्रशिक्षित करने के लिए उपलब्ध विभिन्न तरीकों पर भी चर्चा कीजिए।

8. What are the challenges involved in the performance appraisal of sales force. Also discuss various qualitative and quantitative methods of evaluating salesforce performance. 14

बिक्री बल के प्रदर्शन मूल्यांकन में क्या चुनौतियाँ शामिल हैं? सेल्सफोर्स प्रदर्शन के मूल्यांकन के विभिन्न गुणात्मक और मात्रात्मक तरीकों पर भी चर्चा कीजिए।