

Roll No.

Total Pages : 3

OBCM/M-20

12328

MANAGEMENT OF SALES FORCE

Paper–BC-409

Time Allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt **five** questions in all. Question No. 1 is compulsory carrying **20** marks. All questions carry equal marks.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या 1 20 अंक का अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Answer the following parts of question. It should not exceed one page :

निम्नलिखित प्रश्न के भागों को संक्षेप में उत्तर दीजिए। यह एक पेज से अधिक नहीं होना चाहिए :

(a) What do you understand by Sales force management?

बिक्री बल प्रबंधन से आप क्या समझते हैं?

(b) What are the Classifications of Jobs?

नौकरियों के वर्गीकरण क्या हैं?

12328/K/995

P. T. O.

(c) What do you understand by Sales forecasting?

बिक्री पूर्वानुमान से आप क्या समझते हैं?

(d) What do you understand by Fringe Benefits?

फ्रिंज बेनिफिट्स से आप क्या समझते हैं?

(e) Explain main Training contents. 5×4=20

मुख्य प्रशिक्षण सामग्री की व्याख्या कीजिए।

2. Explain the meaning, importance and functions of Sales Force Management. 15

बिक्री बल प्रबंधन के अर्थ, महत्व और कार्यों की व्याख्या कीजिए।

3. Discuss different methods of making Sales forecasts. Who is responsible for Sales forecasting? 15

अलग-अलग तरीकों से बिक्री के पूर्वानुमान की चर्चा कीजिए।
बिक्री पूर्वानुमान के लिए कौन जिम्मेदार है?

4. What is Sales budget? Discuss the steps involved in preparing Sales budget. 15

बिक्री बजट क्या है? बिक्री बजट तैयार करने में शामिल कदमों पर चर्चा कीजिए।

5. What principles should serve as Guidelines for setting up the Sales organisation? Discuss various Sales organisational structures. 15

बिक्री संगठन की स्थापना के सिद्धांतों को किस दिशा निर्देश के रूप में काम करना चाहिए? विभिन्न बिक्री संगठनात्मक संरचनाओं पर चर्चा कीजिए।

6. Discuss various methods generally adopted for Training salesman. 15

प्रशिक्षण विक्रेता के लिए आमतौर पर अपनाई जाने वाली विभिन्न विधियों पर चर्चा कीजिए।

7. What do you mean by Sales Force Compensation? Explain the requirements of a sound Compensation plan. 15

बिक्री बल मुआवजे से आपका क्या अभिप्राय है? सटीक क्षतिपूर्ति योजना की आवश्यकताओं को समझाइए।

8. Explain the process of Salesforce control. Describe the importance and limitations of sales force control in sales management. 15

बिक्री बल नियंत्रण की प्रक्रिया को समझाइए। बिक्री प्रबंधन में बिक्री बल नियंत्रण के महत्व और सीमा का वर्णन कीजिए।

9. Explain the role of Information technology application in Sales force management. 15

बिक्री बल प्रबंधन में सूचना प्रौद्योगिकी अनुप्रयोग की भूमिका स्पष्ट कीजिए।