

Roll No.

Total Pages : 3

OBCM/M-21

26328

MANAGEMENT OF SALES FORCE

Paper-BC-409

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

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

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

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

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

- (a) Explain 'AIDAS' theory of selling.
- (b) Define recruitment.
- (c) What do you mean by sales budget?
- (d) What is sales territory?
- (e) What do you mean by sales force control? (5×4=20)

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

(क) बिक्री के 'AIDAS' सिद्धांत की व्याख्या करें।

(ख) भर्ती को परिभाषित कीजिए।

(ग) विक्रय बजट से आप क्या समझते हैं?

(घ) विक्रय क्षेत्र क्या है?

(ङ) बिक्री बल नियंत्रण से आप क्या समझते हैं?

2. What do you mean by sales force management? Explain the importance and functions of sales force management.

15

बिक्री बल प्रबंधन से आपका क्या अभिप्राय है? बिक्री बल प्रबंधन के महत्त्व तथा कार्यों की व्याख्या करें।

3. "Salesmen are made not born." Discuss various qualities of successful salesmen in this context.

15

‘विक्रयकर्ता बनाए जाते हैं पैदा नहीं होते’— इस संदर्भ में एक सफल विक्रयकर्ता की विभिन्न विशेषताओं की चर्चा करें।

4. What is sales forecasting? Explain its objectives. Also discuss the various factors which affect the sales forecasting.

15

बिक्री पूर्वानुमान क्या है? इसके उद्देश्यों की व्याख्या करें। बिक्री पूर्वानुमान को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की भी चर्चा करें।

5. What are the factors to be considered for setting up a sales organisation? Explain and evaluate line and staff sales organisation.

15

बिक्री संगठन की स्थापना करने के लिए किन तत्वों का ध्यान रखा जाना चाहिए। रेखा तथा स्टाफ बिक्री संगठन की व्याख्या तथा मूल्यांकन कीजिए।

6. What do you mean by selection of sales force? Explain various stages involved in the selection of sales force for a consumer goods company. 15

बिक्री बल के चयन से आप क्या समझते हैं? एक उपभोक्ता उत्पाद बनाने वाली कंपनी के बिक्री बल के चयन में प्रयोग होने वाले विभिन्न कदमों की व्याख्या करें।

7. 'Financial and non-financial incentives are required to motivate the sales personnel for hard work.' Explain this statement. 15

“वित्तीय तथा गैर-वित्तीय प्रोत्साहन विक्रयकर्ताओं को कठिन मेहनत के लिए प्रोत्साहित करने के लिए आवश्यक है।” इस कथन की व्याख्या करें।

8. Explain the requisites of successful quota system and also explain various methods of determining sales quotas. 15

एक सफल कोटा प्रणाली के लिए जरूरी बातों की व्याख्या करें और विक्रय कोटा निर्धारित करने की विभिन्न विधियों की भी व्याख्या करें।

9. Write short note on the followings :

(a) Sales Force Control Techniques.

(b) Sales Force Automation. (8+7=15)

निम्नलिखित पर संक्षिप्त नोट लिखें :

(क) बिक्री बल नियंत्रण तकनीक।

(ख) बिक्री बल स्वचालन।