

GSM/D-21
MARKETING

876

Time Allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt **five** questions in all. All questions carry equal marks.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. What do you mean by Personal Selling? Describe importance and limitation of Personal Selling.

वैयक्तिक विक्रय से आपका क्या अभिप्राय है। वैयक्तिक विक्रय के महत्त्व और सीमाओं का वर्णन कीजिए।

2. Explain the different types of Salesmen. Describe how sales job is performed by them.

विक्रयकर्ताओं के विभिन्न प्रकारों की व्याख्या करें और यह स्पष्ट करें कि विक्रयकर्ता किस प्रकार के विक्रय कार्य करते हैं?

3. What is meant by Sales Planning? Explain the characteristics and components of Sales Planning.

विक्रय नियोजन क्या है? विक्रय नियोजन की विशेषताओं और अंगों का वर्णन कीजिए।

4. What do you mean by Sales Organisation? Explain its features and various steps involved in setting up a Sales Organisation.

विक्रय संगठन से आपका क्या अभिप्राय है? विक्रय संगठन की विशेषताओं एवं इसकी स्थापना में आने वाले विभिन्न चरणों की व्याख्या कीजिए।

5. What do you mean by Recruitment? Discuss the features and various sources of Recruitment of Salesmen.

भर्ती से आपका क्या अभिप्राय है? भर्ती की विशेषताओं और विक्रयकर्ता भर्ती के विभिन्न स्रोतों की व्याख्या कीजिए।

6. Define Sales Budget. What are the advantages and essentials of an effective Sales Budget?

बिक्री बजट क्या है, बिक्री बजट के क्या लाभ हैं और एक प्रभावकारी विक्रय बजट की अनिवार्यताओं की व्याख्या कीजिए।

7. What is Sales Training Programmes? Explain various steps in Sales Force Training Programmes.

विक्रय प्रशिक्षण क्या है? विक्रयकर्त्ताओं के प्रशिक्षण कार्यक्रम के विभिन्न चरणों की व्याख्या कीजिए।

8. What do you mean by Sales Force Compensation? Elucidate the main objectives and importance of a good remuneration plan.

विक्रय शक्ति के पारिश्रमिक से आपका क्या अभिप्राय है? एक श्रेष्ठ विक्रय शक्ति पारिश्रमिक योजना के उद्देश्य और महत्त्व की व्याख्या कीजिए।

9. What do you understand by Sales Contests? Explain the advantages and limitations of Sales Contests.

बिक्री प्रतियोगिता से आप क्या समझते हैं। बिक्री प्रतियोगिता के लाभ और सीमाओं का वर्णन कीजिए।

10. Explain in detail the Ethical aspects of Sales Management.

विक्रय प्रबंध के नैतिक पहलुओं का विस्तार से वर्णन कीजिए।