

(20519)

Roll No.

Total Questions : 13]

[Printed Pages : 4

18058

B.B.A. IVth Semester Examination, May-2019

SALES MANAGEMENT

(BBA-204)

Time : 3 Hrs.]

[M.M. : 75

Note :- Attempt all the Sections as per instructions.

सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A (खण्ड-अ)

Very Short Answer Type Questions

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note :- Attempt all the *five* questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words.

सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

1. What is the relationship between Marketing and Selling ?

विपणन और विक्रय के बीच क्या सम्बन्ध है ?

2. Mention the objectives of sales management.

विक्रय प्रबन्ध के उद्देश्यों को स्पष्ट कीजिए।

3. Compare centralization and decentralization in sales organisation.

विक्रय संगठन में केन्द्रीयकरण तथा विकेन्द्रीयकरण की तुलनात्मक विवेचना कीजिए।

4. Differentiate between sale and salesmanship.

विक्रय तथा विक्रय कला के बीच अन्तर कीजिए।

5. What do you understand by the term distribution management ?

वितरण प्रबन्धन से आप क्या समझते हैं ?

Section-B (खण्ड-ब)

Short Answer Type Questions

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note :- Attempt any *two* questions out of the following three questions. Each question carries 7½ marks. Short answer is required not exceeding 200 words.

निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 7½ अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

NA-587

(1)

Turn Over

NA-587

(2)

6. Why are salesforecasts important for a company ?
एक कम्पनी के लिए विक्रय पूर्वानुमान क्यों महत्वपूर्ण है ?
7. Describe the needs and importance of quotas.
कोटा (Quotas) की आवश्यकता तथा महत्व का वर्णन कीजिए।
8. Should Middlemen be eliminated ?
क्या मध्यस्थों को समाप्त कर देना चाहिए ?

Section-C (खण्ड-स)

Long Answer Type Questions

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Note :- Attempt any three questions out of the following five questions. Each question carries 15 marks. Answer is required in detail.

निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. Discuss the various functions of sales managers.
विक्रय प्रबन्धकों के विभिन्न कार्यों की व्याख्या कीजिए।
10. Describe the relationship that sales organisations have with final buyers.
“विक्रय संगठन का अन्तिम क्रेता के साथ जो सम्बन्ध है।”
उनकी व्याख्या कीजिए।

11. What is sales promotion ? Briefly describe the material used in sales promotion.

विक्रय उत्थान क्या है ? विक्रय उत्थान में प्रयुक्त सामग्री का संक्षिप्त वर्णन कीजिए।

12. What are the desirable characteristics for recruiting the sales persons ?

विक्रय कर्मचारियों की भर्ती के लिए आवश्यक विशेषताओं का वर्णन कीजिए।

13. What are the basic contents of sales reports ?

विक्रय रिपोर्ट की मूल विषय सामग्री (Basic Contents) क्या हैं ?