

Roll No. :

Total Pages : 4

BAN8012T

M.Com. FIRST SEMESTER (NEP) EXAMINATION, 2023-24

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

Paper : Second

Time Allowed : Three Hours

Maximum Marks : 80

PART-A/ भाग-अ

[Marks :16]

*Answer all **eight** questions (Maximum **50** words each).*

*All questions carry **equal** marks.*

*सभी आठ प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 50 शब्दों से अधिक न हो।
सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।*

PART-B/ भाग-ब

[Marks :40]

*Answer **five** questions (Maximum **200** words each)*

*selecting one from each unit. All questions carry **equal** marks.*

*प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर
200 शब्दों से अधिक न हो। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।*

PART-C/ भाग-स

[Marks :24]

*Answer **any two** questions (Maximum **300** words each).*

*All questions carry **equal** marks.*

*किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 300 शब्दों से अधिक न हो।
सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।*

PART-A/ भाग-अ

1. Answer the following questions :

निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

(i) Write the meaning of 'Guarantee and Warranty'.

‘गारण्टी और वारंटी’ का अर्थ लिखिए।

(ii) Define 'Fraudulent Salesman'.

‘कपटी विक्रयकर्ता’ को परिभाषित कीजिए।

(iii) Write the two types of Salesmanship.

विक्रय कला के दो प्रकारों को लिखिए।

(iv) Define Sales Quotes.

विक्रय अभ्यंश को परिभाषित कीजिए।

(v) What is Sales Contest?

विक्रय प्रतियोगिता क्या है?

(vi) Define Marketing.

विपणन को परिभाषित कीजिए।

(vii) What is Sales Management?

विक्रय प्रबन्ध क्या है?

(viii) Define 'Trend in Marketing'.

‘विपणन में रुझान’ को परिभाषित कीजिए।

PART-B/ भाग-ब

Short question answer :

लघु प्रश्न उत्तर :

UNIT-I/ इकाई-I

2. What do you mean by 'Salesmanship'? Narrate its Salient features.

‘विक्रय कला’ से आपका क्या तात्पर्य है? इसकी प्रमुख विशेषताओं का वर्णन कीजिए।

OR/अथवा

Describe the various sources of recruitment of salesman.

विक्रयकर्ता की भर्ती के विभिन्न स्रोतों का वर्णन कीजिए।

UNIT-II/ इकाई-II

3. What do you understand by recruitment? Explain the process of recruitment of salesman.

भर्ती से आप क्या समझते हैं? विक्रयकर्ताओं की भर्ती की प्रक्रिया को समझाइये।

OR/अथवा

What is motivation? How are sales personnel motivated?

अभिप्रेरणा क्या है? विक्रयकर्ताओं को किस प्रकार अभिप्रेरित किया जाता है?

UNIT-III/ इकाई-III

4. Define sales territory. Explain reasons for establishment of sales territory.

विक्रय प्रदेश को परिभाषित कीजिए। इसकी स्थापना के कारणों को स्पष्ट कीजिए।

OR/अथवा

Throw light on methods of determination of sales quotes.

विक्रय अभ्यंश की निर्धारण विधियों पर प्रकाश डालिए।

UNIT-IV/ इकाई-IV

5. Explain meaning of retailer and describe the functions and services of retailer.
फुटकर व्यापारी का आशय समझाइए और इसके कार्यों और सेवाओं का वर्णन कीजिए।

OR/अथवा

Write a note on super market.

सुपर बाजार पर एक टिप्पणी लिखिये।

UNIT-V/ इकाई-V

6. Define department stores. Write its merits and demerits.
विभागीय भण्डार को परिभाषित कीजिए। इसके गुणों और दोषों को लिखिए।

OR/अथवा

Explain the measures to makes sales management effective.

विक्रय प्रबन्ध को प्रभावी बनाने के उपायों की व्याख्या कीजिए।

PART-C/ भाग-स

7. What is sales training programme? Why it is important?
विक्रय प्रशिक्षण कार्यक्रम क्या है? यह क्यों महत्वपूर्ण है?
8. Write a short note on "Developing and managing sales evaluation programme".
“विक्रय मूल्यांकन कार्यक्रम के विकास और प्रबन्धन” पर संक्षिप्त लेख लिखिए।
9. Should wholesaling middlemen be removed? Explain logical review.
क्या थोक मध्यस्थों को हटा दिया जाना चाहिए? तर्कसंगत समीक्षा कीजिए।
10. Discuss on the role of marketing in modern age.
आधुनिक युग में विपणन की भूमिका पर चर्चा कीजिए।

----- × -----