

Roll No.

(04/17-I)

9660

M. Com. EXAMINATION

(For Batch 2014 & Onwards)

(Fourth Semester)

SALES MANAGEMENT

MCHM-404

Time : Three Hours

Maximum Marks : 80

Note : The students are required to attempt any *five* questions out of Section B and *two* questions out of Section C. All questions in Section A are compulsory.

Section A

1. Write notes on the following : $8 \times 2 = 16$

(a) Secrets of success in selling

(b) Mark Potential

(1-33/8) B-9660

P.T.O.

- (c) Sales Quota
- (d) Selling Expense Budget
- (e) Motivation of Sales Force
- (f) Straight commission method of compensation
- (g) Sales Contests
- (h) Sales Budget.

Section B

- 2. Define sales management. Explain its importance.
- 3. Whether Salesmanship is an art or science or both ? Explain.
- 4. Write a detailed note on Sales Evaluation methods.
- 5. What is a Sales Territory ? What are the objectives served by Sales Territories ?

6. Write notes on the following :
- (a) AIDAS theory of selling
 - (b) International Sales Management.
7. Explain different types of Sales Budget.
8. What is Sales Organization ? How many types of structure are there in a sales organization ?
9. Define the term motivation. Explain the principles of motivation. 5×8=40

Section C

10. What is compensation level ? What factors determine it ?
11. 'Quotas' can act as motivator as well as demotivator. Comment.
12. Discuss the changing role of Personal Selling. Highlight the usefulness of personal selling in selling pharmaceuticals to Doctors.
13. What are the quantitative methods of sales forecasting ? Explain. 12×2=24

(Hindi Version)

नोट : विद्यार्थियों को खण्ड 'ब' से कोई पाँच तथा खण्ड 'स' से किन्हीं दो प्रश्नों को हल करना है। खण्ड 'अ' के सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

खण्ड 'अ'

1. निम्नलिखित पर टिप्पणियाँ लिखिए : $8 \times 2 = 16$
- (अ) विक्रय में सफलता के रहस्य
 - (ब) बाजार संभाव्यता (समर्थता)
 - (स) बिक्री कोटा
 - (द) विक्रय व्यय बजट
 - (इ) विक्रय शक्ति अभिप्रेरणा
 - (फ) क्षतिपूर्ति की शुद्ध कमीशन विधि
 - (ज) विक्रय प्रतियोगिता
 - (च) विक्रय बजट।

खण्ड 'ब'

2. विक्रय बजट क्या है ? इसका महत्त्व बताइए।

3. विक्रय कला (दुकानदारी) कला है या विज्ञान अथवा दोनों ? समझाइए ।
4. विक्रय मूल्यांकन विधियों पर एक विस्तृत निबन्ध लिखिए ।
5. विक्रय क्षेत्र क्या है ? विक्रय क्षेत्रों द्वारा किन उद्देश्यों की पूर्ति की जाती है ?
6. निम्नलिखित पर टिप्पणियाँ लिखिए :
(अ) विक्रय का AIDAS सिद्धान्त
(ब) अंतर्राष्ट्रीय विक्रय प्रबन्धन ।
7. विक्रय बजट के विभिन्न प्रकारों को समझाइए ।
8. विक्रय संगठन क्या है ? किसी विक्रय संगठन में कितने प्रकार के विन्यास पाए जाते हैं ?
9. अभिप्रेरणा क्या है ? इसके सिद्धान्त बताइए ।

5×8=40

खण्ड 'स'

10. क्षतिपूर्ति स्तर क्या है ? इस कौनसे कारक निर्धारित करते हैं ?

11. निदर्श (कोटा) अभिप्रेरक तथा निष्प्रेरक दोनों रूपों में कार्य कर सकते हैं ? समझाइए ।
12. वैयक्तिक विक्रय की परिवर्तित भूमिका की चर्चा कीजिए । चिकित्सकों को दवाएँ बेचने में वैयक्तिक विक्रय की उपयोगिता पर प्रकाश डालिए ।
13. विक्रय पूर्वानुमान की मात्रात्मक विधियाँ क्या हैं ?
समझाइए । $12 \times 2 = 24$