

Roll No. ....

(05/16-I)

**9660**

**M. Com. EXAMINATION**

(For Batch 2014 & Onwards)

(Fourth Semester)

**SALES MANAGEMENT**

**MCHM-404**

*Time : Three Hours*

*Maximum Marks : 80*

**Section A**

1. Write short notes on the following :

- (a) Salesmanship
- (b) Sales Quotas
- (c) Assessing training needs of sales people
- (d) Ethics in sales
- (e) Value addition through sales management
- (f) Sales meetings

- (g) International sales management  
(h) Sales Territory.  $2 \times 8 = 16$

### Section B

2. Explain the functions of sales manager in modern business organizations.
3. 'Quotas, can act as motivator as well as demotivator. Comment.
4. Why is motivation of sales force is more important than for employees in any other sphere of activity ?
5. What are the key qualities of an effective salesperson ?
6. Describe the steps in territory planning. What approach would you use in territory planning in case of selling agricultural pesticides to nationwide market ?

7. How do you prepare job description for sales representative ?
8. Discuss the commonly used methods of sales control.
9. Highlight the sales forecasting techniques for a new product.  $5 \times 8 = 40$

### Section C

10. What is the difference between AIDAS theory of selling and buying formula of selling ? Explain by taking any sales situation of your choice.
11. Discuss the usefulness of personal selling in selling pharmaceuticals products to doctors.
12. Discuss the process of identifying training needs of salespersons, What kind of training program would you suggest in the following situation and why ?



- (a) Training new recruits to a company selling pollution checking instruments.
- (b) Training senior salespersons identified for taking senior management positions in the company.

13. Suggest a compensation scheme for travelling sales persons for a marketer of bathing soaps in entire country. 12×2=24

(Hindi Version)

खण्ड 'अ'

1. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

2×8=16

- (अ) सेल्समैनशिप
- (ब) सेल्स कोटा
- (स) विक्रय लोगों की प्रशिक्षण निर्धारण करने की आवश्यकता
- (द) विक्रय में नैतिकता

B-9660

4

- (इ) विक्रय प्रबन्ध के माध्यम मूल्य जोड़
- (फ) विक्रय मीटिंग
- (ग) अन्तर्राष्ट्रीय विक्रय प्रबन्ध
- (ह) विक्रय क्षेत्र ।

खण्ड 'ब'

- 2. आधुनिक व्यापार संगठन में विक्रय प्रबन्धक के कार्यों का वर्णन कीजिए ।
- 3. कोटा मोटीवेटर (अभिप्रेरक) के साथ-साथ डिमोटीवेटर का कार्य भी कर सकते हैं ? समीक्षा कीजिए ।
- 4. विक्रय बल की अभिप्रेरणा गतिशीलता के अन्य किसी क्षेत्र में कर्मचारी के लिए क्यों अधिक महत्वपूर्ण है ?
- 5. एक प्रभावशाली विक्रय व्यक्ति के प्रमुख गुणों का वर्णन कीजिए ।
- 6. क्षेत्र आयोजन में कदमों का वर्णन कीजिए । कृषि से सम्बन्धित कीटनाशक पूरे राष्ट्र के बाजार में बेचने के लिए क्षेत्रीय योजना बनाने में आप किस उपागम का प्रयोग करेंगे ?

(3-60) B-9660

5

P.T.O.

7. विक्रय प्रदर्शन के लिए कार्य विवरण की तैयारी आप कैसे करेंगे ?
8. विक्रय नियंत्रण में सामान्य रूप से प्रयुक्त विधियों का वर्णन कीजिए ।
9. किसी नये उत्पाद के लिए विक्रय भविष्यवाणी तकनीकियों पर प्रकाश डालिए ।  $12 \times 2 = 24$

#### खण्ड 'स'

10. विक्रय के AIDAS के सिद्धान्त तथा विक्रय के खरीद सूत्र में अन्तर स्पष्ट कीजिए । अपनी पसन्द के अनुसार विक्रय स्थिति का वर्णन कीजिए ।
11. डॉक्टरों के लिए फार्माक्यूटिकल्स उत्पादों के विक्रय के लिए व्यक्तिगत विक्रय की लाभदायकता का वर्णन कीजिए ।
12. विक्रय व्यक्तियों के प्रशिक्षण लेने की आवश्यकताओं की पद्धति का वर्णन कीजिए । निम्न परिस्थितियों में प्रशिक्षण के कौनसे प्रकार को चुनने के लिए आप सुझाव देना चाहेंगे और क्यों ?

(अ) प्रदूषण जाँच के उपकरणों की बिक्री के लिए कम्पनी में नई भर्तियों का प्रशिक्षण ।

(ब) कम्पनी में सीनियर प्रबन्धन लेने के लिए सीनियर विक्रयकर्ताओं का प्रशिक्षण ।

13. पूरे देश में नहाने के साबुन की बिक्री करने वाले विक्रयकर्ताओं के लिए क्षतिपूर्ति योजना का सुझाव दीजिए ।  $5 \times 8 = 40$