Roll No. .....

(05/16-I)

2740

M. Com. EXAMINATION

(For Batch 2010 to 2013)

(Fourth Semester)

SALES MANAGEMENT

MCHM-404

Time : Three Hours *Maximum Marks : 80*

Section A

Note : All questions are compulsory.

Define the following :

1. CRM

2. Sales Control

3. Direct Marketing

4. Sares Budget

5. Personal Selling

6. Recruitment

7. Sales Quotas

8. Sales Territories.

Section B

Note : Attempt any *five* questions. Each question carries 8 marks.

9. Explain sales operations of a two wheeler company.

10. How sales targets are determined ?

11. Explain sales force compensation policies.

12. Differentiate Sales and Marketing.

13. Discuss Sales Promotion in detail.

14. Explain Sales Management.

15. What are different methods of Sales Forecasting ?

16. Discuss Sales Force Control in detail.

Section C

Note : Attempt any *two* questions. Each question carries 12 marks.

17. Telemarketing becoming an important tool of selling. Explain.

18. Discuss Recruitment Process. What strategies a company should adopt to overcome the sales force turnover ?

19. What do you mean by Personal Selling ? Discuss its merits and demerits.

20. Explain different theories of selling.

(Hindi Version)

खण्ड 'अ'

नोट : सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।

निम्नलिखित की परिभाषा दीजिए :

1. CRM
2. विक्रय नियंत्रण
3. प्रत्यक्ष विपणन
4. विक्रय बजट
5. व्यक्तिगत विक्रय
6. भर्ती
7. विक्रय कांटा
8. विक्रय क्षेत्र ।

खण्ड 'ब'

नोट : किन्हीं **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न के 8 अंक हैं ।

9. एक टू व्हीलर कम्पनी का विक्रय ऑपरेशन्स का वर्णन कीजिए ।

10. विक्रय लक्ष्य कैसे निर्धारित किये जाते हैं ?

11. विक्रय बल क्षतिपूर्ति नीतियों का वर्णन कीजिए ।

12. विक्रय तथा विपणन में अन्तर कीजिए ।

13. विक्रय प्रोन्नति का विस्तृत वर्णन कीजिए ।

14. विक्रय प्रबन्ध की व्याख्या कीजिए ।

15. विक्रय पूर्वानुमान की विभिन्न विधियाँ लिखिए ।

16. विक्रय बल नियंत्रण का विस्तृत वर्णन कीजिए ।

खण्ड 'स'

नोट : किन्हीं **दो** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 12 अंक का है ।

17. टेलीमार्केटिंग विक्रय का महत्वपूर्ण उपकरण हो रहा है । वर्णन कीजिए ।

18. भर्ती प्रक्रिया का वर्णन कीजिए । विक्रय बल टर्न ओवर पर नियंत्रण पाने के लिए क्या एक कम्पनी को रणनीतियाँ अपनानी चाहिए ?

19. व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं ? इसके गुण तथा अवगुण लिखिए ।

20. विक्रय के विभिन्न सिद्धान्त बताइए ।