बिक्री प्रबंधन में बिक्री विभाग और वितरण नेटवर्क संबंधों की क्या भूमिका है ?

7. Who is manufacturer ? Discuss about objectives and methods of manufacturer. **15**

निर्माता कौन है ? निर्माता के उद्देश्य और विधि पर चर्चा कीजिए ।

Unit IV (इकाई IV)

8. What do you mean by sales force management ? Also advantages of sales force. **15**

बिक्री बल प्रबंधन से आपका क्या तात्पर्य है ? बिक्री बल के लाभ भी बताइए ।

9. What is sales force management team and types of sales management. **15**

बिक्री बल प्रबंधन टीम और बिक्री प्रबंधन के प्रकार क्या है ?

❖❖❖❖❖❖❖

No. of Printed Pages : 04 **Roll No. .....**

53237

B. Com. (NEP-2020)

EXAMINATION, 2026

(Second Semester)

SALES PROMOTION

Time : 3 *Hours*] [*Maximum Marks :* 75

Before answering the question-paper, candidates must ensure that they have been supplied with correct and complete question-paper. No complaint, in this regard will be entertained after the examination.

Note : Attempt *Five* questions in all, selecting *one* question from each Unit. Q. No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से **एक** प्रश्न चुनते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न क्र. **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

1. Write short notes on the following : **5×3=15**

(a) Write objective of Sales Management.

(b) Base of Sales Organisation

(c) Inter-department Coordination in Management.

(d) What are the objectives of distribution network ?

(e) What is sales force platform ?

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) बिक्री प्रबंधन के उद्देश्य लिखिए ।

(ब) बिक्री संगठन का आधार

(स) प्रबंधन में अंतर-विभागीय समन्वय

(द) वितरण नेटवर्क के उद्देश्य क्या हैं ?

(इ) सेल्स फोर्स प्लेटफॉर्म क्या है ?

Unit I (इकाई I)

2. What is Sales Management. Also discuss elements of Sales Management. **15**

बिक्री प्रबंधन क्या है ? बिक्री प्रबंधन के तत्वों पर भी चर्चा कीजिए ।

3. Write short notes on the following : **7.5×2=15**

(a) Functions of Sales Executives

(b) Functions of Sales Management.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) विक्रय कार्यकारी के कार्य

(ब) बिक्री प्रबंधन के कार्य ।

Unit II (इकाई II)

4. What is Sales Organisation ? Which factor affecting desinging the sales organisation ? **15**

विक्रय संगठन क्या है ? विक्रय संगठन के डिजाइन को प्रभावित करने वाला कारक कौन-सा है ?

5. What is the purpose of Sales Organisation ? Describe factor affecting adoptation of type of sales structure. **15**

बिक्री संगठन का उद्देश्य क्या है ? बिक्री संरचना के प्रकार के अनुकूलन को प्रभावित करने वाले कारक का वर्णन कीजिए ।

Unit III (इकाई III)

6. What is the role of Sales Department and Distributive Network Relations in sales management. **15**