पर्सनल सेलिंग (व्यक्तिगत विक्रय) को परिभाषित कीजिए और इसके लाभों व सीमाओं को पर्यटन उद्योग के उदाहरणों सहित समझाइये ।

3. Explain the concept of Salesmanship. What are the qualities of a good salesman ? **16**

सेल्समैनशिप की अवधारणा को समझाइये । एक अच्छे सेल्समैन की क्या योग्यताएँ होनी चाहिए ?

Unit II (इकाई II)

4. What is Sales Forecasting ? Discuss its significance and methods used in a tour operator company. **16**

सेल्स फोरकास्टिंग क्या है ? इसके महत्व और एक टूर ऑपरेटर कंपनी में प्रयुक्त विधियों पर चर्चा कीजिए ।

No. of Printed Pages : 06 Roll No. .....

52365

B.T.M. EXAMINATION, 2026

(Sixth Semester)

(Re-appear Only)

BTM 606

Salesmanship in Tourism

Time : 3 *Hours*] [*Maximum Marks :* 80

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

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Describe the following : **8×2=6**

(a) What is the role of a salesman in the tourism sector ?

(b) Define Sales Planning.

(c) Mention any *two* features of Personal Selling.

(d) What do you understand by Sales Strategy ?

(e) What is Sales Budget ?

(f) Mention any *two* tools of motivating sales personnel.

(g) Write any *two* points of difference between sales and marketing.

(h) What is Sales Force Evaluation ?

लघु उत्तरीय प्रश्न :

(अ) पर्यटन क्षेत्र में एक सेल्समैन की भूमिका क्या है ?

(ब) सेल्स प्लानिंग को परिभाषित कीजिए ।

(स) पर्सनल सेलिंग की किन्हीं **दो** विशेषताओं का उल्लेख कीजिए ।

(द) सेल्स स्ट्रेटेजी से आप क्या समझते हैं ?

(इ) सेल्स बजट क्या होता है ?

(फ) विक्रयकर्ता को प्रेरित करने के किन्हीं **दो** उपायों का उल्लेख कीजिए ।

(ग) सेल्स और मार्केटिंग में कोई **दो** मुख्य अंतर लिखिए ।

(ह) सेल्स फोर्स इवैल्यूएशन क्या है ?

Unit I (इकाई I)

2. Define Personal Selling and explain its advantages and limitations with examples from the tourism industry. **16**

Unit IV (इकाई IV)

8. Explain the role of technology in modern sales management. How has information technology changed the traditional approach in tourism sales ? **16**

आधुनिक सेल्स मैनेजमेंट में तकनीक की भूमिका को स्पष्ट कीजिए । इनफार्मेशन टेक्नोलॉजी ने पर्यटन बिक्री में पारंपरिक दृष्टिकोण को कैसे बदला है ?

9. What are the key ethical responsibilities of salespersons in tourism ? How can unethical practices be avoided ? **16**

पर्यटन में सेल्सपर्सन की मुख्य नैतिक जिम्मेदारियाँ क्या हैं ? अनैतिक प्रथाओं से कैसे बचा जा सकता है ?

❖❖❖❖❖❖❖

5. Discuss the steps involved in developing a Sales Strategy. Why is it essential for tourism organizations ? **16**

सेल्स रणनीति विकसित करने की प्रक्रिया को समझाइये । यह पर्यटन संगठनों के लिए क्यों आवश्यक है ?

Unit III (इकाई III)

6. Explain the role of training in enhancing the performance of sales force. **16**

सेल्स फोर्स के प्रदर्शन को बेहतर बनाने में प्रशिक्षण की भूमिका को समझाइये ।

7. What are the objectives and benefits of designing a Sales Compensation Plan ? **16**

सेल्स कम्पनसेशन योजना तैयार करने के उद्देश्य और लाभ क्या हैं ?