Unit II (इकाई II)

4. Discuss sales organization structure in detail. **16**

सेल्स संगठन संरचना का विस्तार से वर्णन कीजिए।

5. Explain the following : **16**

(a) Sales Forecasting

(b) Sales Budgeting.

निम्नलिखित की व्याख्या कीजिए :

(अ) सेल्स पूर्वानुमान

(ब) सेल्स बजट ।

Unit III (इकाई III)

6. Explain sales quota with its purpose and types. **16**

सेल्स कोटा की उसके उद्देश्य एवं प्रकारों सहित व्याख्या कीजिए ।

No. of Printed Pages : 05 Roll No. .....

52365A

B.T.M. EXAMINATION, 2026

(Sixth Semester)

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

1. Explain the following : **8×2=16**

(a) Personal Selling

(b) Role of a salesman in tourism sector

(c) Sales Budgeting

(d) Sales Planning

(e) Mention any *two* tools of motivating sales personnel

(f) Sales Territory

(g) Sales Force Evaluation

(h) Difference between sales and marketing.

निम्नलिखित की व्याख्या कीजिए :

(अ) व्यक्तिगत सेल्स

(ब) पर्यटन क्षेत्र में सेल्समैन की भूमिका

(स) सेल्स बजट निर्धारण

(द) सेल्स नियोजन

(इ) सेल्सकर्मियों को प्रेरित करने के कोई **दो** साधन बताइए ।

(फ) सेल्स क्षेत्र

(ग) सेल्स बल मूल्यांकन

(ह) सेल्स एवं मार्केटिंग में अंतर ।

Unit I (इकाई I)

2. What is Sales Management ? Explain its objective and functions. **16**

सेल्स प्रबंधन क्या है ? इसके उद्देश्यों एवं कार्यों की व्याख्या कीजिए ।

3. Explain in detail challenges of sales management in tourism. **16**

पर्यटन में सेल्स प्रबंधन की चुनौतियों का विस्तार से वर्णन कीजिए ।

7. What are the objectives and benefits of designing a sale compensation plan ? **16**

सेल्स कंपनसेशन योजना के निर्माण के उद्देश्य एवं लाभ क्या हैं ?

Unit IV (इकाई IV)

8. Explain the role of information technology in managing sales. **16**

सेल्स प्रबंधन में सूचना प्रौद्योगिकी की भूमिका की व्याख्या कीजिए ।

9. Discuss the ethical issues in sales management. **16**

सेल्स प्रबंधन में नैतिक मुद्दों पर चर्चा कीजिए ।

❖❖❖❖❖❖❖

7. What are the objectives and benefits of designing a sale compensation plan ? **16**

सेल्स कंपनसेशन योजना के निर्माण के उद्देश्य एवं लाभ क्या हैं ?

Unit IV (इकाई IV)

8. Explain the role of information technology in managing sales. **16**

सेल्स प्रबंधन में सूचना प्रौद्योगिकी की भूमिका की व्याख्या कीजिए ।

9. Discuss the ethical issues in sales management. **16**

सेल्स प्रबंधन में नैतिक मुद्दों पर चर्चा कीजिए ।

❖❖❖❖❖❖❖