विक्रय संवर्धन की विभिन्न रणनीतियों पर विस्तार से चर्चा कीजिए । एक प्रभावी विक्रेता के गुणों और कार्यों की व्याख्या कीजिए ।

Unit II (इकाई II)

3. Discuss recruitment, selection, training and motivation of sales force Management in detail. **14**

विक्रय बल प्रबंधन में भर्ती, चयन, प्रशिक्षण और अभिप्रेरण पर विस्तार से चर्चा कीजिए ।

Or (अथवा)

Describe various methods of motivating salespeople. Explain different compensation plans used for sales force and evaluate their advantages and limitations.

विक्रेताओं को अभिप्रेरित करने की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिए । विक्रय बल के लिए उपयोग की जाने वाली विभिन्न पारिश्रमिक योजनाओं की व्याख्या कीजिए तथा उनके लाभों और सीमाओं का मूल्यांकन कीजिए ।

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

55675

M.B.A./M.B.A. (NEP-2020)

EXAMINATION, 2026

(Fourth Semester)

EXECUTIVE

Sales and Distribution Management

Time : 3 *Hours*] [*Maximum Marks :* 70

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 ।

1. Write short notes on the following : **7×2=14**

(a) Personal selling

(b) Sales promotion

(c) Sales Budget

(d) Evaluation of sales performance

(e) Explain retailing.

(f) Explain sales quota.

(g) Supply Chain Management.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) व्यक्तिगत विक्रय

(ब) विक्रय संवर्धन

(स) विक्रय बजट

(द) विक्रय निष्पादन का मूल्यांकन

(इ) खुदरा व्यापार की व्याख्या कीजिए ।

(फ) विक्रय कोटा की व्याख्या कीजिए ।

(ग) आपूर्ति शृंखला प्रबंधन ।

Unit I (इकाई I)

2. Explain the nature, scope and importance of Sales Management. Discuss the changing role of sales managers in modern business organizations. **14**

विक्रय प्रबंधन की प्रकृति, क्षेत्र और महत्त्व की व्याख्या कीजिए । आधुनिक व्यावसायिक संगठनों में विक्रय प्रबंधकों की बदलती भूमिका पर चर्चा कीजिए ।

Or (**अथवा**)

Discuss the various strategies of Sales Promotion in detail. Explain the qualities and functions of an effective salesperson.

लॉजिस्टिक्स प्रबंधन की व्याख्या कीजिए। परिवहन, भंडारण और माल-सूची नियंत्रण प्रणालियों पर चर्चा कीजिए ।

Or (अथवा)

What is Channel Management ? Explain channel coordination and methods of resolving channel conflicts.

माध्यम प्रबंधन क्या है ? माध्यम समन्वय और माध्यम संघर्षों को सुलझाने की विधियों की व्याख्या कीजिए ।

❖❖❖❖❖❖❖

Unit III (इकाई III)

4. Explain the meaning and importance of distribution channels. Discuss different types of channel structures. **14**

वितरण माध्यमों के अर्थ और महत्त्व की व्याख्या कीजिए । विभिन्न प्रकार की माध्यम संरचनाओं पर चर्चा कीजिए ।

Or (अथवा)

Discuss the functions and importance of wholesalers and retailers in the distribution system.

वितरण प्रणाली में थोक विक्रेताओं और खुदरा विक्रेताओं के कार्यों और महत्त्व पर चर्चा कीजिए।

Unit IV (इकाई IV)

5. Explain logistics management. Discuss transportation, warehousing and inventory control systems. **14**