Unit II (इकाई II)

4. What do you understand by Sales Quota ? Explain the factors that determine the sales quota.

बिक्री कोटा से आपका क्या तात्पर्य है ? बिक्री कोटा निर्धारित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए ।

Or (**अथवा**)

5. "Sales Budget is a key budget in the whole budgeting process." Elaborate the statement and also outline various steps in framing sales budget.

''बिक्री बजट पूरी बजट प्रक्रिया में एक महत्त्वपूर्ण बजट है ।'' इस कथन को विस्तार से समझाइए और बिक्री बजट तैयार करने के विभिन्न चरणों की रूपरेखा भी बताइए ।

No. of Printed Pages : 07 Roll No. .....

55535

M. Com. (NEP-2020)

EXAMINATION, 2026

(Fourth Semester)

SALES 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. Attempt all questions :

(i) Explain 'AIDAS' theory of selling.

(ii) Write a note on sales forecasting of new product.

(iii) What is Sales Territory ?

(iv) What do you mean by sales contest ?

(v) Write a short note on sales meeting.

(vi) Explain the term motivating sales force.

(vii) What do you mean by sales ethics ?

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

(i) बिक्री के 'AIDAS' सिद्धांत की व्याख्या कीजिए ।

(ii) नए उत्पाद की बिक्री पूर्वानुमान पर एक टिप्पणी लिखिए ।

(iii) बिक्री क्षेत्र क्या है ?

(iv) बिक्री प्रतियोगिता से आपका क्या तात्पर्य है ?

(v) बिक्री बैठक पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।

(vi) बिक्री बल को प्रेरित करने शब्द की व्याख्या कीजिए ।

(vii) बिक्री नैतिकता से आपका क्या तात्पर्य है ?

Unit I (इकाई I)

2. What do you mean by Sales Management ? Explain its objectives and functions.

बिक्री प्रबंधन से आपका क्या तात्पर्य है ? इसके उद्देश्यों और कार्यों की व्याख्या कीजिए ।

Or (अथवा)

3. "Salesmanship is an art of persuading prospective buyers to buy the product." Explain the statement and discuss the various steps to be taken by the salesmen in making sales.

''विक्रय कौशल संभावित खरीदारों को उत्पाद खरीदने के लिए राजी करने की कला है ।'' इस कथन की व्याख्या कीजिए और बिक्री करने में विक्रयकर्मियों द्वारा उठाए जाने वाले विभिन्न चरणों पर चर्चा कीजिए ।

Unit III (इकाई III)

6. What do you mean by Recruitment ? Discuss various sources from which salesmen can be recruited also outlines the benefits of internal source of recruitment.

भर्ती से आपका क्या तात्पर्य है ? विक्रयकर्मियों की भर्ती के विभिन्न स्रोतों पर चर्चा कीजिए और आंतरिक भर्ती के लाभों का भी वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

7. Explain the essential features of an ideal remuneration plan for salesmen. Also explain various factors affecting compensation plan.

विक्रयकर्मियों के लिए एक आदर्श पारिश्रमिक योजना की आवश्यक विशेषताओं को स्पष्ट कीजिए । साथ ही, पारिश्रमिक योजना को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों को भी समझाइए ।

Unit IV (इकाई IV)

8. "Born salesman, one good but trained salesman is better." Discuss. Explain the methods usually employed to train salesmen.

"जन्मजात विक्रयकर्मी, एक अच्छा लेकिन प्रशिक्षित विक्रयकर्मी बेहतर होता है ।" इस पर चर्चा कीजिए और विक्रयकर्मियों को प्रशिक्षित करने के लिए आमतौर पर अपनाई जाने वाली विधियों को स्पष्ट कीजिए ।

Or (अथवा)

9. "Sales people should be promoted at the right time." Do you agree ? Describe the various promotional policies to increase the moral of sales force.

विक्रयकर्मियों को सही समय पर पदोन्नत किया जाना चाहिए, क्या आप इससे सहमत हैं ? विक्रय बल का मनोबल बढ़ाने के लिए विभिन्न पदोन्नति नीतियों का वर्णन कीजिए ।

❖❖❖❖❖❖❖