

Unit II
इकाई II

4. Discuss the importance and process of Sales Planning. **16**

सेल्स प्लानिंग के महत्व और प्रक्रिया पर चर्चा कीजिए ।

5. What is Sales Organization ? Explain the principles and structures of a Sales Organization. **16**

सेल्स ऑर्गनाइजेशन क्या है ? इसके सिद्धांतों और संरचनाओं की व्याख्या कीजिए ।

Unit III
इकाई III

6. Explain the recruitment, selection and training process of sales force in a tourism firm. **16**

एक पर्यटन फर्म में सेल्स फोर्स की भर्ती, चयन और प्रशिक्षण प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए ।

7. Define Sales Territory and Sales Quota. Discuss their role in sales force management. **16**

सेल्स टेरिटरी और सेल्स कोटा को परिभाषित कीजिए । सेल्स फोर्स प्रबंधन में उनकी भूमिका पर चर्चा कीजिए ।

32575

B.T.M. EXAMINATION, 2025

(Sixth Semester)

(Regular & Re-appear)

SALESMANSHIP IN TOURISM

BTM-606

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 ।

Compulsory Question

(अनिवार्य प्रश्न)

1. Discuss the following : 2×8=16

- (a) Define Sales Management.
- (b) What is Personal Selling ?
- (c) Mention any *two* functions of sales management.
- (d) What do you understand by Sales Forecasting ?
- (e) State any *two* types of Sales Quotas.
- (f) What is the role of Information Technology in Sales Management ?
- (g) Write any *two* ethical issues in sales.
- (h) Mention any *two* principles of Sales Organization.

निम्नलिखित पर चर्चा कीजिए :

- (अ) सेल्स मैनेजमेंट को परिभाषित कीजिए ।
- (ब) पर्सनल सेलिंग क्या है ?
- (स) सेल्स मैनेजमेंट के किन्हीं दो कार्यों का उल्लेख कीजिए ।

- (द) सेल्स फोरकास्टिंग से आप क्या समझते हैं ?
- (इ) सेल्स कोटा के कोई दो प्रकार बताइए ।
- (फ) सेल्स मैनेजमेंट में इनफार्मेशन टेक्नोलॉजी की भूमिका क्या है ?
- (ग) सेल्स में किन्हीं दो नैतिक मुद्दों को लिखिए ।
- (ह) सेल्स ऑर्गनाइजेशन के दो सिद्धांतों का उल्लेख कीजिए ।

Unit I

इकाई I

2. Define Sales Management. Explain its objectives and functions in the context of a tourism company. 16

सेल्स मैनेजमेंट को परिभाषित कीजिए । एक पर्यटन कंपनी के संदर्भ में इसके उद्देश्यों और कार्यों की व्याख्या कीजिए ।

3. Describe the Personal Selling process. Why is it important in tourism sales ? 16

पर्सनल सेलिंग की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए । यह पर्यटन बिक्री में क्यों महत्वपूर्ण है ?

Unit IV
इकाई IV

8. Describe the process of evaluating sales force performance. How can sales expenses be managed effectively ? **16**

सेल्स फोर्स के प्रदर्शन का मूल्यांकन करने की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए । सेल्स खर्चों को प्रभावी ढंग से कैसे प्रबंधित किया जा सकता है ?

9. Discuss ethical issues in Sales Management. Also explain the role of Information Technology in managing sales. **16**

सेल्स मैनेजमेंट में नैतिक मुद्दों पर चर्चा कीजिए । साथ ही सेल्स प्रबंधन में इनफॉर्मेशन टेक्नोलॉजी की भूमिका को भी समझाइए ।



Unit IV
इकाई IV

8. Describe the process of evaluating sales force performance. How can sales expenses be managed effectively ? **16**

सेल्स फोर्स के प्रदर्शन का मूल्यांकन करने की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए । सेल्स खर्चों को प्रभावी ढंग से कैसे प्रबंधित किया जा सकता है ?

9. Discuss ethical issues in Sales Management. Also explain the role of Information Technology in managing sales. **16**

सेल्स मैनेजमेंट में नैतिक मुद्दों पर चर्चा कीजिए । साथ ही सेल्स प्रबंधन में इनफॉर्मेशन टेक्नोलॉजी की भूमिका को भी समझाइए ।

