

(4)

7. What are the various functions of a sales manager? Explain in detail.

एक विक्रय प्रबन्धक के विभिन्न कार्य क्या हैं? उनका विस्तार से वर्णन कीजिए।

Unit-IV / इकाई-IV 15

8. Discuss the various methods and uses of sales and cost analysis.

विक्रय तथा लागत विश्लेषण की विभिन्न विधियों तथा उनकी उपयोगिताओं का विवेचन कीजिए।

9. "The business units develop their sales force by carefully selecting, Compensating, and training them". Explain.

"व्यावसायिक इकाईयां अपने विक्रयकर्ताओं को सावधानीपूर्वक किये गए चुनाव, प्रतिफल, एवं प्रशिक्षण द्वारा ही विकास करती हैं।" समझाइए।

A

(Printed Pages 4)

Roll No. _____

C-938

B.Com.(Part-III) Examination, 2015

(Vocational Course)

First Paper

(Management of Sales Force)

Time Allowed : Three Hours] [Maximum Marks : 100

Note : Answer **five** questions in all. Question **No. 1 is compulsory**. In addition attempt **one** question from each Unit.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न सं.1 अनिवार्य है। इसके अतिरिक्त प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न किया जाना है।

1. Write short notes on the following: $4 \times 10 = 40$

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (a) Sales are symbols of efficiency

विक्रय, कार्य कुशलता के प्रतीक हैं

- (b) Job analysis

कार्य विश्लेषण

(2)

- (c) Evaluation of salesmen performance
विक्रयकर्ताओं की कार्यक्षमता का मूल्यांकन
- (d) Contents of Sound training Programme
प्रभावशाली प्रशिक्षण कार्यक्रम के प्रमुख तत्व
- (e) Psychological qualities of sales person
विक्रयकर्ताओं के मनोवैज्ञानिक गुण
- (f) Fringe Benefits
अतिरिक्त लाभ
- (g) Sales Budget
विक्रय बजट
- (h) Sales Territory
विक्रय क्षेत्र
- (i) Media Research
माध्यम शोध
- (j) Factors of Sales Forecasting
विक्रय पूर्वानुमान के घटक

Unit-I / इकाई-I

15

2. How can a Sales Manager supervise, improve and control his/ her sales persons? Discuss.
एक विक्रय प्रबन्धक किस प्रकार अपने विक्रयकर्ताओं का पर्यवेक्षण, सुधार एवं नियंत्रण कर सकता है? विवेचन कीजिए।
3. Explain the meaning of 'Sales Analysis' and describe its importance for management.
"विक्रय विश्लेषण" का अर्थ बताइए तथा इसका प्रबन्धतंत्र के लिए महत्व की विवेचना कीजिए।

C-938

(3)

Unit-II / इकाई-II

15

4. Explain the meaning of "Sales Forecasting".
Discuss the various methods of sales forecasting.
विक्रय पूर्वानुमान को परिभाषित कीजिए। विक्रय पूर्वानुमान की विभिन्न विधियों को समझाइए।
5. Explain the various methods of remuneration of salesmen and select one method which in your opinion would provide maximum motivation to salesmen.
विक्रयकर्मियों के पारिश्रमिक की विभिन्न रीतियों को समझाइए तथा उनमें से किसी एक रीति का चुनाव कीजिए जो आपकी राय में विक्रयकर्मियों को अधिकतम प्रेरणा प्रदान कर सकती है।

Unit-III / इकाई-III

15

6. Explain with the help of a diagram the organizational structure of a company selling consumer goods .
चित्र की सहायता से उपभोक्ता वस्तुओं का विक्रय करने वाली एक कम्पनी के संगठनात्मक ढाँचे की विवेचना कीजिए।

C-938

P.T.O.