

June 2021

B. Com. III Year (3 Y. D. C.) Examination

विज्ञापन विक्रय संवर्द्धन एवं विक्रय प्रबन्ध
ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT

विक्रय दल का प्रबन्धन – प्रथम
 Management of Sales Force – Paper – I

[Max. Marks : Regular 40 / Private 50

[Min. Marks : Regular 13 / Private 17

विशेष निर्देश : प्रत्येक प्रश्न के उत्तर की अधिकतम सीमा 250 शब्द है। उत्तर पुस्तिका के अधिकतम पृष्ठों की संख्या 16 होगी।
Word limit for answer of each question is 250 words. The maximum number of pages of answer book is 16.

नोट : समस्त प्रश्न सभी नियमित एवं स्वाध्यायी विद्यार्थियों के लिए अनिवार्य है। सभी के लिए अंक विभाजन योजना प्रश्नपत्र में दर्शाये अनुसार होगी।

All questions are compulsory for all Regular and Private students. Marks distribution for all students are as shown in question paper.

Regular 5×8=40 / Private 5×10=50

1. विक्रय प्रबन्ध के विभिन्न कार्यों को स्पष्ट कीजिए।
 Explain the various functions of sales management.
2. विक्रेताओं की भर्ती से क्या तात्पर्य है ? विक्रेताओं की भर्ती की प्रक्रिया संक्षेप में बताइये।
 What is meant by Recruitment of Salesmen ? Discuss briefly the process of recruitment of salesmen.
3. विक्रय नियोजन से क्या आशय है ? विक्रय नियोजन का महत्त्व बताइये।
 What do you understand by Sales Planning ? Discuss the importance of sales planning.
4. विक्रय मात्रा विश्लेषण से क्या आशय है ? विक्रय मात्रा विश्लेषण के विभिन्न आधार समझाइये।
 What do you mean by analysis of Sales Volume ? Discuss the various basis of analysis of Sales Volume.
5. विक्रय पूर्वानुमान का अर्थ व इसकी विधियों को समझाइये।
 Explain meaning of sales forecasting and methods of sales forecasting.