

Basant Semester Examination 2024-25

Paper Code: GE6B074

Paper Title: Sales & Marketing Management

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 03 Hrs.

Part No.	Q. No.	Question in Hindi/ English
		(Attempt All Questions. Answer Every question in 15 words) (10*2) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 15 शब्दों में दें।)
1.	i.	Define sales management. बिक्री प्रबंधन को परिभाषित करें।
	ii.	What are the objectives of personal selling? व्यक्तिगत बिक्री के उद्देश्यों क्या हैं?
	iii.	Mention any two sales forecasting methods. दो बिक्री पूर्वानुमान विधियों का उल्लेख करें।
	iv.	What is a sales budget? बिक्री बजट क्या होता है?
	v.	Name two qualities of a good sales manager. अच्छे बिक्री प्रबंधक के दो गुणों का नाम बताएं।
	vi.	Define market segmentation. बाजार विभाजन को परिभाषित करें।
	vii.	What is the marketing mix? विपणन मिश्रण क्या होता है?
	viii.	Define sales quota. बिक्री कोटा को परिभाषित करें।
	ix.	What is buyer behavior? खरीदार का व्यवहार क्या होता है?
	x.	State the importance of marketing research. विपणन अनुसंधान के महत्व को बताएं।

(Attempt All Questions. Answer Every question in 50 words) (5*4) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 50 शब्दों में दें।)		
2.	i.	What are sales meetings and sales contests? बिक्री बैठकें और बिक्री प्रतियोगिताएं क्या होती हैं?
	ii.	Discuss the role of a showroom in sales. बिक्री में शोरूम की भूमिका पर चर्चा करें।
	iii.	What are the factors affecting buyer behavior? खरीदार के व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक कौन-कौन से हैं?
	iv.	What are different types of salesmen? विभिन्न प्रकार के विक्रेता कौन-कौन से होते हैं?
	v.	Discuss the importance of motivation in sales management. बिक्री प्रबंधन में प्रेरणा के महत्व पर चर्चा करें।
(Attempt All Questions. Answer Every question in 100 words) (4*5) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 100 शब्दों में दें।)		
3.	i.	Explain the purpose of sales organization. बिक्री संगठन के उद्देश्य को समझाएं।
	ii.	Describe the theories of personal selling. व्यक्तिगत बिक्री के सिद्धांतों का वर्णन करें।
	iii.	Explain the recruitment and selection process of sales personnel. बिक्री कर्मचारियों की भर्ती और चयन प्रक्रिया को समझाएं।
	iv.	Explain the concept of physical distribution. भौतिक वितरण की अवधारणा को समझाएं।
(Attempt Any 2 Questions. Answer Every question in 300 words) (2*10) (किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 300 शब्दों में दें।)		
4.	i.	Explain the importance and evolution of marketing concepts. विपणन अवधारणाओं के महत्व और विकास को समझाएं।
	ii.	Discuss different types of sales organizations with examples. विभिन्न प्रकार के बिक्री संगठनों पर उदाहरण सहित चर्चा करें।
	iii.	Explain various methods used for evaluating sales forecasting. बिक्री पूर्वानुमान के मूल्यांकन के विभिन्न तरीकों को समझाएं।
(Attempt Any 1 Question. Answer the question in 500 words) (1*20) (किसी भी एक प्रश्न का उत्तर दें। प्रश्न का उत्तर 500 शब्दों में दें।)		
5.	i.	Explain the significance and impact of different pricing strategies. विभिन्न मूल्य निर्धारण रणनीतियों के महत्व और प्रभाव को समझाएं।
	ii.	Discuss the role and challenges of marketing services. विपणन सेवाओं की भूमिका और चुनौतियों पर चर्चा करें।