

Basant Semester Examination 2022-23

Paper Code: -GE6B074

Paper Title:

Sales and Marketing Management

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 03 Hrs.

Q.No	Part No.	Question in Hindi/ English	Marks
(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. विक्रय प्रबंध को परिभाषित करें।	
	II.	Explain sales forecasting विक्रय पूर्वानुमान की व्याख्या करें	
	III.	Explain sales budget. विक्रय बजट समझाइये।	
	IV.	What is sales quota? विक्रय कोटा क्या है?	
	V.	Explain any one source of selection. चयन के किसी एक स्रोत की व्याख्या करें।	
	VI.	What do you understand by on the job training? कार्यस्थल पर प्रशिक्षण से आप क्या समझते हैं?	
	VII.	What are 4 P's in marketing and what new 'P' is added in concept? विपणन में 4 P क्या हैं और अवधारणा में कौन सा नया 'P' जोड़ा गया है?	
	VIII.	Explain market segmentation. बाज़ार विभाजन को समझाइये।	
	IX.	What are the two factors in pricing strategies? मूल्य निर्धारण रणनीतियों में दो कारक क्या हैं?	
	X.	Who are the middlemen? मध्यस्थ कौन हैं?	
(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.	Define personnel selling. Discuss its nature and objectives. कार्मिक विक्रय को परिभाषित करें। इसकी प्रकृति और उद्देश्यों पर चर्चा करें।	
	II.	Explain the term salesmanship and it's different types. सेल्समैनशिप शब्द और इसके विभिन्न प्रकारों की व्याख्या करें।	
	III.	Brief the importance and objectives of training of sales persons विक्रेता प्रशिक्षण के महत्व और उद्देश्यों को संक्षेप में बताएं।	
	IV.	What are the objectives or benefits of Market segmentation? बाज़ार विभाजन के उद्देश्य या लाभ क्या हैं?	

	V.	Explain the advantages of service marketing with examples सेवा विपणन के लाभों को उदाहरण सहित समझाइये।	
(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 qualities and functions of sales manager. विक्रय प्रबंधक के गुण एवं कार्य बताइये	
	II.	Describe the different types of tests used in recruitment भर्ती में प्रयुक्त विभिन्न प्रकार के परीक्षणों का वर्णन करें।	
	III.	Describe various tools of promotion. प्रचार के विभिन्न साधनों का वर्णन करें।	
	IV.	Discuss the process of market research with a suitable example. एक उपयुक्त उदाहरण के साथ बाजार अनुसंधान की प्रक्रिया पर चर्चा करें।	
(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 terms "marketing and selling". How do these two function differ in scope and activity?; "विपणन और बिक्री" शब्दों की व्याख्या करें। ये दोनों कार्य कार्यक्षेत्र और गतिविधि में कैसे भिन्न हैं?	
	II.	Discuss the importance of distribution. Elaborate different types of distribution channels. वितरण के महत्व पर चर्चा करें। विभिन्न प्रकार के वितरण चैनलों का विस्तार से वर्णन करें।	
	III.	Discuss the concept of consumer behaviour. Highlight it's importance उपभोक्ता व्यवहार की अवधारणा पर चर्चा करें। इसके महत्व पर प्रकाश डालें।	
(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 in detail the evaluation and supervision of sales personnel. बिक्री कर्मियों के मूल्यांकन और पर्यवेक्षण को विस्तार से समझाइए।	
	II.	Write short notes on (i) Product Decision (ii) Sales contest (iii) Training Program (iv) Organising Display टिप्पणी लिखिए (i) उत्पाद निर्णय (ii) बिक्री प्रतियोगिता (iii) प्रशिक्षण कार्यक्रम (iv) प्रदर्शन का आयोजन	

Basant Semester Examination 2020

Paper Code: GE6B074

Paper Title: Sales and Marketing Management

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 02 Hrs.

All questions are compulsory choices are internal

Q. No.	Part no.	Question in Hindi/ English	Marks
	1	Define Market Segmentation. बाजार विभाजन को परिभाषित करें	3
	2	Write short notes on, "Sales Forecasting Concepts" "बिक्री पूर्वानुमान अवधारणाओं" पर छोटे नोट लिखें.	3
	3	Write a short note on selling and business style. "बेचने और व्यापार शैली पर एक छोटा नोट लिखें।	3
	4	Mention the Market selection process. "मार्केट चयन प्रक्रिया का उल्लेख करें।	3
	5	What is online trading? ऑनलाइन ट्रेडिंग क्या है?	3
	6	Define sales management. बिक्री प्रबंधन को परिभाषित करें।	3
	7	Explain Four P's of marketing. मार्केटिंग के फोर पी 'बताएं।	3
	8	Define Industrial buyer behaviour. औद्योगिक खरीदार व्यवहार को परिभाषित करें।	3
	9	What is marketing Research? मार्केटिंग रिसर्च क्या है?	3
	10	Define the importance of sales motivation. बिक्री प्रेरणा के महत्व को परिभाषित करें।	3
	1	Explain the methods in setting sales quota. बिक्री कोटा निर्धारित करने के तरीके बताएं।	5

2.	2	<p>What is consumer behaviour? What are the factors influencing consumer behaviour?</p> <p>उपभोक्ता व्यवहार क्या है? उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं?</p>	5
	3	<p>What is personal selling? Explain the types of personal selling.</p> <p>व्यक्तिगत बिक्री क्या है? व्यक्तिगत बिक्री के प्रकारों की व्याख्या करें।</p>	5
	4	<p>What is the marketing plan? What is the process involved in marketing planning?</p> <p>मार्केटिंग प्लान क्या है? विपणन योजना में शामिल प्रक्रिया क्या है?</p>	5
	1	<p>Elaborate the trends in sales Management.</p> <p>बिक्री प्रबंधन के रुझानों को विस्तृत करें।</p>	10
3.	2	<p>What are the factors that influence consumer buying behaviour?</p> <p>उपभोक्ता खरीद व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं?</p>	10

For Question no. 4 Attempt Any Two.

4.	1	<p>Explain Marketing orientation and give the functions of a marketing Manager.</p> <p>विपणन अभिविन्यास की व्याख्या करें और विपणन प्रबंधक के कार्य दें</p>	15
	2	<p>What are the different types of electronic payment system? Explain with relevant examples.</p> <p>इलेक्ट्रॉनिक भुगतान प्रणाली के विभिन्न प्रकार क्या हैं? प्रासंगिक उदाहरणों के साथ समझाइए।</p>	15
	3	<p>Define Sales Forecasting? Explain any three methods of estimation of Sales Forecast.</p> <p>बिक्री पूर्वानुमान को परिभाषित करें? बिक्री के पूर्वानुमान के किसी भी तीन तरीकों की व्याख्या करें।</p>	15

Basant Semester Examination 2021

Paper Code: GE6B074

Paper Title: Sales & Marketing Management

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 02 Hrs.

All questions are compulsory choices are internal
In Question No. 4 Attempt any Two

Q. No.	Part No.	Question in Hindi/ English	Marks
1.	1.	Discuss any 3 qualities of a good salesperson. एक अच्छे विक्रेता के किन्हीं तीन गुणों की चर्चा कीजिए।	3
	2.	What is market-targeting? How is different from market segmentation? Explain with the help of an example. बाजार-लक्षित क्या है? बाजार विभाजन से किस प्रकार भिन्न है? एक उदाहरण की सहायता से स्पष्ट कीजिए।	3
	3.	Define demonstration. List any 3 examples of the same. प्रदर्शन को परिभाषित करें। इसके किन्हीं 3 उदाहरणों की सूची बनाइए।	3
	4.	How does regular contact and grievance handling help in keeping customers happy? नियमित संपर्क और शिकायत प्रबंधन ग्राहकों को खुश रखने में कैसे मदद करता है?	3
	5.	Discuss the various techniques of closing a sale. बिक्री बंद करने की विभिन्न तकनीकों की चर्चा करें	3

	6.	<p>What are the important quantitative and qualitative measures used to evaluate salesmen?</p> <p>सेल्समैन का मूल्यांकन करने के लिए उपयोग किए जाने वाले महत्वपूर्ण मात्रात्मक और गुणात्मक उपाय क्या हैं?</p>	3
	7.	<p>Explain effective negotiation skills which help in a negotiation situation.</p> <p>प्रभावी बातचीत कौशल की व्याख्या करें जो बातचीत की स्थिति में मदद करता है</p>	3
	8.	<p>How does a salesman play the role of a revenue generator and that of a consultant to the customers? Explain.</p> <p>स्पष्ट करें कि एक सेल्समैन ग्राहकों के लिए एक राजस्व जनरेटर और एक सलाहकार की भूमिका कैसे निभाता है?</p>	3
	9.	<p>What are the requirements for effective segmentation?</p> <p>प्रभावी विभाजन के लिए क्या आवश्यकताएं हैं?</p>	3
	10.	<p>What do you understand by sales negotiation? How does it differ from selling?</p> <p>बिक्री वार्ता से आप क्या समझते हैं ? यह बिक्री से किस प्रकार भिन्न है?</p>	3
2.	1.	<p>Discuss the various types of objections faced by a salesperson.</p> <p>एक विक्रेता द्वारा सामना की जाने वाली विभिन्न प्रकार की आपत्तियों की चर्चा कीजिए।</p>	5
	2.	<p>Nowadays, many job-related difficulties are faced by a salesperson in their selling career. Explain.</p> <p>बताएं कि कैसे आजकल एक विक्रेता को अपने बिक्री करियर में नौकरी से संबंधित कई कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है।</p>	5

	3.	<p>What is the difference between AIDAS' theory of selling and the buying formula theory of selling? Explain by taking the example of any sales situation of your choice.</p> <p>बेचने के AIDAS सिद्धांत और बिक्री के खरीद सूत्र सिद्धांत में क्या अंतर है? अपनी पसंद की किसी भी बिक्री की स्थिति का उदाहरण लेते हुए स्पष्ट करें।</p>	5
	4.	<p>How does the relative importance of advertising and personal selling vary across the different stages of the purchase process? Explain.</p> <p>स्पष्ट करें कि खरीद प्रक्रिया के विभिन्न चरणों में विज्ञापन और व्यक्तिगत बिक्री का सापेक्ष महत्व कैसे भिन्न होता है?</p>	5
3.	1.	<p>.Describe the principals of effective presentation. How would you plan your sales presentation if you were a salesperson responsible for selling personal computers to individual consumers?</p> <p>प्रभावी प्रस्तुतिकरण के सिद्धांतों का वर्णन कीजिए। यदि आप व्यक्तिगत उपभोक्ताओं को व्यक्तिगत कंप्यूटर बेचने के लिए जिम्मेदार एक बिक्री व्यक्ति होते तो आप अपनी बिक्री प्रस्तुति की योजना कैसे बनाते?</p>	10
	2.	<p>How can training needs of salespersons be identified? How do the learning styles of salespersons affect the design of the sales training programme? Use illustrative examples to substantiate your answer.</p> <p>सेल्सपर्सन की प्रशिक्षण आवश्यकताओं की पहचान कैसे की जा सकती है? सेल्सपर्सन की सीखने की शैली बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम के डिजाइन को कैसे प्रभावित करती है? अपने उत्तर की पुष्टि के लिए उदाहरणात्मक उदाहरणों का प्रयोग करें।</p>	10
4.	1.	<p>How are sales volume quotas set? You are a large publishing house, publishing scientific and technical books for a nationwide customer base. What type of field sales organisation would you design and why?</p> <p>सेक वॉल्यूम कोटा कैसे निर्धारित किया जाता है? आप एक बड़े प्रकाशन गृह हैं, जो एक राष्ट्रव्यापी ग्राहक आधार के लिए बुक किए</p>	15

	<p>गए वैज्ञानिक और तकनीकी प्रकाशन कर रहे हैं। आप किस प्रकार का फील्ड बिक्री संगठन डिजाइन करेंगे और क्यों?</p>	
	<p>Write short notes on the following:</p> <p>(a) Preparation of sales budget (b) Motivation tools for salespersonnel (c) Interview as a tool as sales-force selection</p> <p>निम्नलिखित पर संक्षिप्त नोट्स लिखें:</p> <p>(ए) बिक्री बजट तैयार करना</p> <p>(बी) बिक्री कर्मियों के लिए प्रेरणा उपकरण</p> <p>2. (सी) बिक्री-बल चयन के रूप में एक उपकरण के रूप में साक्षात्कार</p>	15
	<p>Why are sales territories required? Discuss the various steps to scientific territory planning and suggest what type of territory planning would you recommend for</p> <p>(i) A company selling textile machinery components to large textile units. (ii) A Company selling infant milk powder.</p> <p>बिक्री क्षेत्रों की आवश्यकता क्यों है? वैज्ञानिक क्षेत्र नियोजन के विभिन्न चरणों पर चर्चा करें और सुझाव दें कि आप किस प्रकार की क्षेत्र योजना की सिफारिश करेंगे</p> <p>(i) बड़ी कपड़ा इकाइयों को कपड़ा मशीनरी के पुर्जे बेचने वाली कंपनी।</p> <p>(ii) शिशु दूध पाउडर बेचने वाली कंपनी।</p> <p>3.</p>	15

Basant Semester Examination 2021

Paper Code: GE6B074

Paper Title: Sales & Marketing Management

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 02 Hrs.

All questions are compulsory choices are internal
In Question No. 4 Attempt any Two

Q. No.	Part No.	Question in Hindi/ English	Marks
1.	1.	Discuss any 3 qualities of a good salesperson. एक अच्छे विक्रेता के किन्हीं तीन गुणों की चर्चा कीजिए।	3
	2.	What is market-targeting? How is different from market segmentation? Explain with the help of an example. बाजार-लक्षित क्या है? बाजार विभाजन से किस प्रकार भिन्न है? एक उदाहरण की सहायता से स्पष्ट कीजिए।	3
	3.	Define demonstration. List any 3 examples of the same. प्रदर्शन को परिभाषित करें। इसके किन्हीं 3 उदाहरणों की सूची बनाइए।	3
	4.	How does regular contact and grievance handling help in keeping customers happy? नियमित संपर्क और शिकायत प्रबंधन ग्राहकों को खुश रखने में कैसे मदद करता है?	3
	5.	Discuss the various techniques of closing a sale. बिक्री बंद करने की विभिन्न तकनीकों की चर्चा करें	3

	6.	<p>What are the important quantitative and qualitative measures used to evaluate salesmen?</p> <p>सेल्समैन का मूल्यांकन करने के लिए उपयोग किए जाने वाले महत्वपूर्ण मात्रात्मक और गुणात्मक उपाय क्या हैं?</p>	3
	7.	<p>Explain effective negotiation skills which help in a negotiation situation.</p> <p>प्रभावी बातचीत कौशल की व्याख्या करें जो बातचीत की स्थिति में मदद करता है</p>	3
	8.	<p>How does a salesman play the role of a revenue generator and that of a consultant to the customers? Explain.</p> <p>स्पष्ट करें कि एक सेल्समैन ग्राहकों के लिए एक राजस्व जनरेटर और एक सलाहकार की भूमिका कैसे निभाता है?</p>	3
	9.	<p>What are the requirements for effective segmentation?</p> <p>प्रभावी विभाजन के लिए क्या आवश्यकताएं हैं?</p>	3
	10.	<p>What do you understand by sales negotiation? How does it differ from selling?</p> <p>बिक्री वार्ता से आप क्या समझते हैं? यह बिक्री से किस प्रकार भिन्न है?</p>	3
2.	1.	<p>Discuss the various types of objections faced by a salesperson.</p> <p>एक विक्रेता द्वारा सामना की जाने वाली विभिन्न प्रकार की आपत्तियों की चर्चा कीजिए।</p>	5
	2.	<p>Nowadays, many job-related difficulties are faced by a salesperson in their selling career. Explain.</p> <p>बताएं कि कैसे आजकल एक विक्रेता को अपने बिक्री करियर में नौकरी से संबंधित कई कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है।</p>	5

	3.	<p>What is the difference between AIDAS theory of selling and the buying formula theory of selling? Explain by taking the example of any sales situation of your choice.</p> <p>बेचने के AIDAS सिद्धांत और बिक्री के खरीद सूत्र सिद्धांत में क्या अंतर है? अपनी पसंद की किसी भी बिक्री की स्थिति का उदाहरण लेते हुए स्पष्ट करें।</p>	5
	4.	<p>How does the relative importance of advertising and personal selling vary across the different stages of the purchase process? Explain.</p> <p>स्पष्ट करें कि खरीद प्रक्रिया के विभिन्न चरणों में विज्ञापन और व्यक्तिगत बिक्री का सापेक्ष महत्व कैसे भिन्न होता है?</p>	5
3.	1.	<p>.Describe the principals of effective presentation. How would you plan your sales presentation if you were a salesperson responsible for selling personal computers to individual consumers?</p> <p>प्रभावी प्रस्तुतिकरण के सिद्धांतों का वर्णन कीजिए। यदि आप व्यक्तिगत उपभोक्ताओं को व्यक्तिगत कंप्यूटर बेचने के लिए जिम्मेदार एक बिक्री व्यक्ति होते तो आप अपनी बिक्री प्रस्तुति की योजना कैसे बनाते?</p>	10
	2.	<p>How can training needs of salespersons be identified? How do the learning styles of salespersons affect the design of the sales training programme? Use illustrative examples to substantiate your answer.</p> <p>सेल्सपर्सन की प्रशिक्षण आवश्यकताओं की पहचान कैसे की जा सकती है? सेल्सपर्सन की सीखने की शैली बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम के डिजाइन को कैसे प्रभावित करती है? अपने उत्तर की पुष्टि के लिए उदाहरणात्मक उदाहरणों का प्रयोग करें।</p>	10
4.	1.	<p>How are sales volume quotas set? You are a large publishing house, publishing scientific and technical books for a nationwide customer base. What type of field sales organisation would you design and why?</p> <p>सेक वॉल्यूम कोटा कैसे निर्धारित किया जाता है? आप एक बड़े प्रकाशन गृह हैं, जो एक राष्ट्रव्यापी ग्राहक आधार के लिए बुक किए</p>	15

	<p>गए वैज्ञानिक और तकनीकी प्रकाशन कर रहे हैं। आप किस प्रकार का फील्ड बिक्री संगठन डिजाइन करेंगे और क्यों?</p>	
	<p>Write short notes on the following:</p> <p>(a) Preparation of sales budget (b) Motivation tools for salespersonnel (c) Interview as a tool as sales-force selection</p> <p>निम्नलिखित पर संक्षिप्त नोट्स लिखें:</p> <p>(ए) बिक्री बजट तैयार करना (बी) बिक्री कर्मियों के लिए प्रेरणा उपकरण (सी) बिक्री-बल चयन के रूप में एक उपकरण के रूप में साक्षात्कार</p>	15
2.	<p>Why are sales territories required? Discuss the various steps to scientific territory planning and suggest what type of territory planning would you recommend for</p> <p>(i) A company selling textile machinery components to large textile units. (ii) A Company selling infant milk powder.</p> <p>बिक्री क्षेत्रों की आवश्यकता क्यों है? वैज्ञानिक क्षेत्र नियोजन के विभिन्न चरणों पर चर्चा करें और सुझाव दें कि आप किस प्रकार की क्षेत्र योजना की सिफारिश करेंगे</p> <p>(i) बड़ी कपड़ा इकाइयों को कपड़ा मशीनरी के पुर्जे बेचने वाली कंपनी। (ii) शिशु दूध पाउडर बेचने वाली कंपनी।</p>	15
3.		