

(i) Printed Pages : 4 Roll No. ....

(ii) Questions : 14 Sub. Code : 

0	3	5	7
---	---	---	---

Exam. Code : 

0	0	0	4
---	---	---	---

**B.A./B.Sc. (General) 4th Semester**

**1059**

**ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES**

**MANAGEMENT (In all Mediums)**

**Paper-IV Personal Selling and Salesmanship**

**Time Allowed : Three Hours] [Maximum Marks : 100**

**Note :-** (1) Attempt any *four* questions from Section A. Each question carries 5 marks.

(2) Attempt any *two* questions from Section B. Each question carries 20 marks.

(3) Attempt any *two* questions from Section C. Each question carries 20 marks.

**SECTION—A**

Write short notes on :—

1. Meaning of door to door selling.
2. AIDA model.
3. Buying Motives.
4. Relationship between personal selling and advertising.
5. What is a sales manual ?
6. Importance of personal selling in distribution.

## SECTION—B

7. What do you mean by personal selling ? Discuss the importance of personal selling in modern marketing.
8. Explain the various types of sales personnel and selling situations.
9. "Personal selling is much more important in the industrial markets". Discuss the characteristics of the industrial market and implications for the selling function in the light of this statement.
10. Elucidate the personal selling process in detail. What is the relevance of presentation and demonstration in the personal selling process ?

## SECTION—C

11. Explain the qualities required to become a successful salesman with special reference to banking.
12. "Do you think selling is an attractive career" ? Explain this statement in the light of the current business scenario.
13. Explain the relationship and importance of personal selling in the various distribution networks.
14. Give the relevance of "reporting" in the process of selling and the documents necessary for reporting.

### (हिन्दी माध्यम)

- नोट :-
- (1) भाग क में से कोई चार प्रश्न करें। प्रत्येक प्रश्न के 5 अंक हैं।
  - (2) भाग ख में से कोई दो प्रश्न करें। प्रत्येक प्रश्न के 20 अंक हैं।
  - (3) भाग ग में से कोई दो प्रश्न करें। प्रत्येक प्रश्न के 20 अंक हैं।

### भाग-क

संक्षिप्त नोट लिखें :

1. डोर टू डोर सेलिंग का अर्थ
2. ए.आई.डी.ए. (AIDA) मॉडल
3. खरीदने के उद्देश्य

4. व्यक्तिगत बिक्री और विज्ञापन के बीच संबंध।
5. एक बिक्री मैनुअल क्या है ?
6. वितरण में व्यक्तिगत बिक्री का महत्व।

#### भाग-ख

7. व्यक्तिगत बिक्री से आपका क्या अभिप्राय है ? आधुनिक विपणन में व्यक्तिगत बिक्री के महत्व पर चर्चा करें।
8. विभिन्न प्रकार के बिक्री कर्मियों और विक्रय स्थितियों की व्याख्या करें।
9. "व्यक्तिगत बिक्री औद्योगिक बाजारों में बहुत अधिक महत्वपूर्ण है"। इस कथन के प्रकाश में औद्योगिक बाजार की विशेषताओं और विक्रय कार्य के निहितार्थों पर चर्चा करें।
10. व्यक्तिगत बिक्री प्रक्रिया को विस्तार से बताएं। व्यक्तिगत बिक्री प्रक्रिया में प्रस्तुति और प्रदर्शन की प्रासंगिकता क्या है ?

#### भाग-ग

11. बैंकिंग के विशेष संदर्भ के साथ एक सफल विक्रेता बनने के लिए आवश्यक गुणों की व्याख्या करें।
12. "क्या आपको लगता है कि बिक्री एक आकर्षक आजीविका है"? वर्तमान कारोबारी परिदृश्य के प्रकाश में इस कथन की व्याख्या करें।
13. विभिन्न वितरण नेटवर्क में व्यक्तिगत बिक्री के संबंध और महत्व की व्याख्या करें।
14. बेचने की प्रक्रिया में "रिपोर्टिंग" की प्रासंगिकता और रिपोर्टिंग के लिए आवश्यक दस्तावेज बताएं।

#### (पंजाबी अनुवाद)

- नोट :—**(1) ਭਾਗ ਓ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 5 ਅੰਕ ਹਨ।
- (2) ਭਾਗ ਅ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 20 ਅੰਕ ਹਨ।
- (3) ਭਾਗ ਏ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 20 ਅੰਕ ਹਨ।

#### ਭਾਗ-ਓ

ਸੰਖਿਪਤ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :

1. ਡੋਰ ਟੂ ਡੋਰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਮਤਲਬ।

2. ਏਆਈਡੀਏ (AIDA) ਮਾਡਲ।
3. ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼।
4. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਸੰਬੰਧ।
5. ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੂਅਲ ਕੀ ਹੈ ?
6. ਵਿਤਰਣ ਵਿੱਚ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ।

#### ਭਾਗ-ਅ

7. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ ? ਆਧੁਨਿਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
8. ਵਿਭਿੰਨ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
9. “ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿਕਰੀ ਉਦਯੋਗਿਕ ਬਜ਼ਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਅਧਿਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਹੈ।” ਇਸ ਕਥਨ ਦੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਵਿੱਚ ਉਦਯੋਗਿਕ ਬਜ਼ਾਰ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਾਰਜ ਦੇ ਨਿਹਿਤਾਰਥਾਂ ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
10. ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿਚ ਦੱਸੋ। ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿਚ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਪ੍ਰਸੰਗਿਕਤਾ ਕੀ ਹੈ ?

#### ਭਾਗ-ਬ

11. ਬੈਂਕਿੰਗ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
12. “ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਵਿਕਰੀ ਇਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕਰੀਅਰ ਹੈ” ? ਮੌਜੂਦਾ ਬਿਜ਼ਨਸ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਵਿੱਚ ਇਸ ਕਥਨ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
13. ਵਿਭਿੰਨ ਡਿਸਟ੍ਰੀਬਿਊਸ਼ਨ ਨੈਟਵਰਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
14. ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿਚ “ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ” ਦੀ ਪ੍ਰਸੰਗਿਕਤਾ ਅਤੇ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੱਸੋ।