

(i) Printed Pages : 7]

Roll No.

(ii) Questions : 9+9+9]

Sub. Code :

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

Exam. Code :

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

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

1047

**ADVERTISING, SALES PROMOTION & SALES
MANAGEMENT**

(Personal Selling and Salesmanship)

(In All Mediums)

Paper : II

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 100

Note :- Attempt any *four* questions from Section A and at least *two* questions from Section B and Section C each. All questions carry equal marks.

Section-A

(Short Answer type Questions)

1. Write notes on the following :

- (i) Door to door selling situation
- (ii) AIDA model of selling

N-80

(1)

Turn Over

- (iii) Difference between consumer and industrial markets
- (iv) Sales manual and order book
- (v) Problems in selling
- (vi) Differentiate between selling and marketing

Section-B

(Essay Type Questions)

2. "In the age of digital marketing, personal selling has lost its relevance." Comment on this statement. Also discuss the importance of personal selling in today's world.
3. In which situations personal selling is more effective than advertising ? Compare the cost of advertising with cost of personal selling.
4. What are buying motives of a customer ? How can a salesman convert buying motives into sales ?
5. Explain the process of effective selling.

Section-C

(Essay Type Questions)

6. What are the qualities of a unsuccessful sales person required for selling consumer services ?
7. What are the challenges and advantages of selling as a career ?
8. Write a note on Distribution Network Relationship.
9. Explain various documents required for sales.

हिन्दी माध्यम

नोट :- खण्ड अ से चार प्रश्न कीजिए तथा कम से कम दो-दो प्रश्न खण्ड ब तथा स से कीजिए।

खण्ड-अ

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

1. निम्न पर टिप्पणियाँ लिखिए—

- (i) घर-घर विक्रय करना
- (ii) विक्रय का AIDA मॉडल
- (iii) उपभोक्ता तथा औद्योगिक बाजार में अन्तर
- (iv) सेल्स मैनुअल तथा आर्डर बुक
- (v) विक्रय में समस्याएँ
- (vi) विक्रय तथा विपणन में अन्तर।

खण्ड-ब

(निबन्धात्मक प्रश्न)

2. “डिजिटल विपणन के समय में व्यक्तिगत विक्रय अपनी प्रासंगिकता खो चुका है।” इस कथन पर समीक्षा कीजिए। आज की दुनिया में व्यक्तिगत विक्रय का महत्त्व भी बताइए।
3. किन स्थितियों में व्यक्तिगत विक्रय विज्ञापन की अपेक्षा अधिक प्रभावशाली है ? विज्ञापन लागत तथा व्यक्तिगत लागत में तुलना कीजिए।

4. एक उपभोक्ता के क्रय के उद्देश्य कौन-कौनसे होते हैं ? एक विक्रेता क्रय प्रयोजन को विक्रय में कैसे बदल सकता है ?
5. प्रभावी विक्रय की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

खण्ड-स

(निबन्धात्मक प्रश्न)

6. विक्रय उपभोक्ता सेवाओं में असफल विक्रेता के कौनसे गुण होते हैं ?
7. कैरियर के रूप में विक्रय के लाभ तथा उसके सामने कौन-कौनसी चुनौतियाँ हैं ?
8. वितरण नेटवर्क सम्बन्ध पर एक टिप्पणी लिखिए।
9. विक्रय के लिए आवश्यक विभिन्न दस्तावेजों का वर्णन कीजिए।

(Punjabi Medium)

ਨੋਟ :- ਖੰਡ ਓ ਤੋਂ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਖੰਡ ਅ ਅਤੇ ਏ ਤੋਂ ਕਰੋ।

ਖੰਡ-ਓ

(ਛੋਟੇ ਉੱਤਰਾਂ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨ)

1. ਨਿਮਨ ਉੱਤੇ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਲਿਖੋ -

- (1) ਘਰ-ਘਰ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨਾ
- (2) ਵਿੱਕਰੀ ਦਾ (AIDA) ਮਾਡਲ
- (3) ਖਪਤਕਾਰ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ
- (4) ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨਿਊਅਲ ਅਤੇ ਆਰਡਰ ਬੁੱਕ
- (5) ਵਿੱਕਰੀ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ
- (6) ਵਿੱਕਰੀ ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ।

ਖੰਡ-ਅ

(ਨਿਬੰਧਾਤਮਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ)

2. ਡਿਜੀਟਲ ਵਪਾਰ ਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿਕਰੀ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਸੰਗਿਕਤਾ ਗਵਾ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਕਥਨ ਉੱਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ। ਅੱਜ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿੱਕਰੀ ਦਾ ਮਹੱਤਵ ਵੀ ਦੱਸੋ।
3. ਕਿੰਨਾਂ ਹਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿੱਕਰੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਜਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ ? ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਲਾਗਤ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਲਾਗਤ ਵਿੱਚ ਤੁਲਣਾ ਕਰੋ ।

4. ਇੱਕ ਖਪਤਕਾਰ ਦੇ ਖਰੀਦ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਕਿਹੜੇ-ਕਿਹੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ?
ਇੱਕ ਵਿੱਕਰੇਤਾ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ ?
5. ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਵਿੱਕਰੀ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਆ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰੋ ।

ਖੰਡ-ੲ

(ਨਿਬੰਧਾਤਮਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ)

6. ਵਿੱਕਰੀ ਖਪਤਕਾਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਕਿਹੜੇ ਗੁਣ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ?
7. ਕੈਰੀਅਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਵਿੱਕਰੀ ਦੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਅਤੇ ਉਸ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕਿਹੜੀਆਂ-ਕਿਹੜੀ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਹਨ ?
8. ਵੰਡ ਨੈਟਵਰਕ ਸੰਬੰਧ ਉੱਤੇ ਇੱਕ ਟਿੱਪਣੀ ਲਿਖੋ ।
9. ਵਿੱਕਰੀ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਵਿਭਿੰਨ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰੋ ।