

(i) Printed Pages : 7

Roll No. ....

(ii) Questions : 9

Sub. Code : 

0	3	6	4
---	---	---	---

Exam. Code : 

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

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

**1046**

**ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES  
MANAGEMENT (In all Mediums)**

**Paper – II : Personnel Selling and Salesmanship**

**Time Allowed : Three Hours]**

**[Maximum Marks : 100**

- Note :-**
- (1) Attempt any **four** questions from Section A. Each question is of **5** marks.
  - (2) Attempt any **two** questions from Section B. Each question is of **20** marks.
  - (3) Attempt any **two** questions from Section C. Each question is of **20** marks.

**SECTION-A**

(Write short notes on any **four**)

- I. Door to door selling situations.
- II. Types of Sales Personnel
- III. Buying motives.

IV. Selling as a career.

V. Problems in selling.

VI. Tour Diary.

5×4=20

## SECTION-B

(Attempt any **two** questions)

VII. Differentiate between personal selling and advertising. Under what circumstances personal selling is more effective than advertising ?  
Explain with examples.

VIII. Explain in detail AIDA model of selling.

IX. Explain in detail the various steps involved in the process of effective selling.

X. "Personal selling costs nothing as compared to advertising." Explain.

20×2=40

## SECTION-C

(Attempt any **two** questions)

XI. Explain in detail the qualities of a successful sales person with reference to consumer services.

XII. Discuss briefly the distribution network relationship.

XIII. "Selling can be adopted as a career." Discuss the difficulties faced for making selling as an attractive career.

XIV. Discuss various reports and documents that a salesman is required to prepare while selling.  $20 \times 2 = 40$

(हिन्दी माध्यम)

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

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

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

भाग-क

(किन्हीं चार पर संक्षिप्त नोट लिखो)

I. घर-घर जाकर बिक्री स्थितियाँ

II. बिक्री कार्मिकों के प्रकार

III. खरीद के प्रयोजन

IV. व्यवसाय के तौर पर बिक्री

V. बिक्री की समस्याएँ

VI. दौरा डायरी।

$5 \times 4 = 20$

भाग-ख

(कोई दो प्रश्न करो)

- VII. व्यक्तिगत बिक्री और विज्ञापन में अंतर दर्शाओ। व्यक्तिगत बिक्री किन परिस्थितियों में विज्ञापन से प्रभावकारी है ? उदाहरणों से व्याख्या करो।
- VIII. बिक्री के AIDA मॉडल की सविस्तार व्याख्या करो।
- IX. प्रभावकारी बिक्री प्रक्रिया में निहित विभिन्न कदमों की सविस्तार व्याख्या करो।
- X. "व्यक्तिगत बिक्री पर विज्ञापन से बहुत कम खर्च आता है।" व्याख्या करो।  $20 \times 2 = 40$

भाग-ग

(कोई दो प्रश्न करो)

- XI. उपभोक्ता सेवाओं के हवाले से सफल विक्रेता के गुणों की सविस्तार व्याख्या करो।
- XII. वितरण ताना-बाना संबंध पर संक्षिप्त चर्चा करो।



XIII. "बिक्री को व्यवसाय के तौर पर अपनाया जा सकता है।" आकर्षक व्यवसाय के रूप में बिक्री बनाने के लिये दरपेश मुश्किलों पर चर्चा करो।

XIV. विक्रेता को बिक्री करते समय किन विभिन्न रिपोर्टों और दस्तावेजों को तैयार करना होता है ? उस पर चर्चा करो।  $20 \times 2 = 40$

### (ਪੰਜਾਬੀ ਅਨੁਵਾਦ)

- Note :-** (1) Attempt any **four** questions from Section A. Each question is of **5** marks.
- (2) Attempt any **two** questions from Section B. Each question is of **20** marks.
- (3) Attempt any **two** questions from Section C. Each question is of **20** marks.

### ਭਾਗ—ੳ

(ਕਿਸੇ ਚਾਰ ਉਪਰ ਸੰਖਿਪਤ ਨੋਟ ਲਿਖੋ।)

- I. ਘਰ-ਘਰ ਜਾ ਕੇ ਵਿੱਕਰੀ ਸਥਿਤੀਆਂ
- II. ਵਿੱਕਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ
- III. ਖਰੀਦ ਦੇ ਪ੍ਰਯੋਜਨ
- IV. ਵਿਵਸਾਇ ਵਜੋਂ ਵਿੱਕਰੀ
- V. ਵਿੱਕਰੀ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ
- VI. ਦੌਰਾ ਡਾਇਰੀ।

$5 \times 4 = 20$

### ਭਾਗ—ਅ

(ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ।)

VII. ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿੱਕਰੀ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਦਰਸਾਓ। ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿੱਕਰੀ ਕਿਹੜੀਆਂ ਪਰਿਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨਾਲੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਕਾਰੀ ਹੈ ? ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਨਾਲ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

VIII. ਵਿੱਕਰੀ ਦੇ (AIDA) ਮਾਡਲ ਦੀ ਵਿਸਤਾਰ ਸਹਿਤ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

IX. ਪ੍ਰਭਾਵਕਾਰੀ ਵਿੱਕਰੀ ਪ੍ਰਕ੍ਰਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਹਿਤ ਵਿਭਿੰਨ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਵਿਸਤਾਰਪੂਰਵਕ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

X. “ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿੱਕਰੀ ਉਪਰ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਖਰਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।”  
ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।  $20 \times 2 = 40$

### ਭਾਗ—ਬ

(ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ।)

XI. ਉਪਭੋਗੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਨਾਲ ਸਫਲ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਵਿਸਤਾਰਪੂਰਵਕ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

XII. ਵਿਤਰਨ ਤਾਣਾ-ਬਾਣਾ ਸੰਬੰਧ ਉਪਰ ਸੰਖਿਪਤ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

XIII. “ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਵਿਵਸਾਇ ਵਜੋਂ ਅਪਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।” ਆਦਰਸ਼ਕ ਵਿਵਸਾਇ ਵਜੋਂ ਵਿਕਰੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਦਰਪੇਸ਼ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਉਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

XIV. ਵਿਕਰੇਤਾ ਨੂੰ ਵਿਕਰੀ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਵਿਭਿੰਨ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਉਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

20×2=40

ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES  
MANAGEMENT (In all Mediums)

Paper - II : Personal Selling and Salesmanship

Time Allowed : Three Hours]

[Maximum Marks : 100

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

(2) Attempt any two questions from Section B. Each question is of 20 marks.

(3) Attempt any two questions from Section C. Each question is of 20 marks.

SECTION-A

(Write short notes on any four)

(i) Door to door selling situations

(ii) Types of Sales Personnel

(iii) Buying centres