

(i) Printed Pages : 7 Roll No.

(ii) Questions : 9

Sub. Code :

0	4	6	5
---	---	---	---

Exam. Code :

0	0	0	5
---	---	---	---

B.A./B.Sc. (General) 5th Semester

(2122)

ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES

MANAGEMENT (In all Mediums)

Paper-V : Management of the Sales Force

Time Allowed : Three Hours]

[Maximum Marks : 100

Note :— Attempt **FIVE** questions in all, including Question No. I (Unit-I) which is compulsory and selecting **TWO** questions each from Unit-II and Unit-III.

UNIT—I

I. Attempt any **FOUR** of the following :

- (a) Explain nature of motivation.
- (b) Discuss the functions of good sales manager.
- (c) What is the importance of direction in sales force management ?
- (d) Briefly discuss the steps in designing a compensation plan.
- (e) What are the limitations of performance appraisal ?
- (f) Describe sales and cost analysis. 4×5

UNIT—II

- II. What do you mean by sales force ? Discuss in detail the factors affecting management of sales force. 20
- III. Explain in detail sales force selection procedure. What are the essentials of an efficient sales force selection process ? 20
- IV. Are sales people 'born or made' ? Discuss the objectives, importance and limitations of training of new sales people. 20
- V. Discuss different methods and techniques of motivation of sales force. How it is important ? 20

UNIT—III

- VI. What do you understand by sales force compensation ? What are its objectives ? Also give the significance of an attractive compensation plan. 20
- VII. Write short notes on :
- (a) Sales territories
 - (b) Sales quota
 - (c) Job analysis
 - (d) Sales organization structure. 4×5

VIII. (a) Discuss the methods of appraising the performance of sales force.

(b) What are the guidelines to make appraisal successful ?

10+10

IX. Explain the different methods of setting of sales quotas along with advantages and disadvantages. Also, discuss the factors determining sales quota.

20

(हिन्दी माध्यम)

नोट :- सभी में से पांच प्रश्न करें, साथ ही प्रश्न न. I (यूनिट-I) अनिवार्य है। यूनिट II और यूनिट III में से दो प्रश्न करें।

यूनिट-I

I. निम्नलिखित में से कोई चार प्रश्न करें :

- (a) प्रेरणा की प्रकृति की व्याख्या करें।
- (b) अच्छे विक्रय प्रबंधक के कार्यों की विवेचना कीजिए।
- (c) बिक्री उपयुक्तता प्रबंधन में दिशा का क्या महत्व है ?
- (d) एक मुआवजा योजना तैयार करने के चरणों की संक्षेप में चर्चा करें।
- (e) प्रदर्शन मूल्यांकन की सीमाएं क्या हैं ?
- (f) बिक्री और लागत विश्लेषण का वर्णन करें।

4×5

यूनिट-II

- II. विक्रय उपयुक्तता से आप क्या समझते हैं ? बिक्री उपयुक्तता के प्रबंधन को प्रभावित करने वाले कारकों की विस्तार से चर्चा कीजिए। 20
- III. बिक्री उपयुक्तता चयन प्रक्रिया को विस्तार से समझाइए। एक कुशल बिक्री उपयुक्तता चयन प्रक्रिया के अनिवार्य तत्व क्या हैं ? 20
- IV. क्या बिक्री करने वाले लोग 'पैदा होते हैं या बनते' हैं ? नए सेल्समैन के प्रशिक्षण के उद्देश्यों, महत्व और सीमाओं की चर्चा कीजिए। 20
- V. बिक्री उपयुक्तता को अभिप्रेरित करने की विभिन्न विधियों और तकनीकों की चर्चा कीजिए। यह कैसे महत्वपूर्ण है ? 20

यूनिट-III

- VI. विक्रय उपयुक्तता से आप क्या समझते हैं ? इसके उद्देश्य क्या हैं ? एक आकर्षक प्रतिपूर्ति योजना का महत्व भी बताइये। 20

VII. संक्षिप्त नोट लिखें :

- (a) बिक्री क्षेत्र
- (b) बिक्री कोटा
- (c) नौकरी विश्लेषण
- (d) बिक्री संगठन संरचना।

4×5

VIII.(a) ਬਿਕਰੀ ਉਪਯੁਕਤਤਾ ਕੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਾ ਮੂਲਯਾਂਕਨ ਕਰਨੇ ਕੇ ਤਰੀਕੌਂ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੇਂ।

(b) ਮੂਲਯਾਂਕਨ ਕੋ ਸਫਲ ਬਨਾਨੇ ਕੇ ਲਿਏ ਦਿਸ਼ਾਨਿਰਦੇਸ਼ ਕਯਾ ਹੈਂ ?

10+10

IX. ਬਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਨਿਧਾਰਿਤ ਕਰਨੇ ਕੇ ਵਿਭਿੰਨ ਤਰੀਕੌਂ ਕੋ ਫਾਯਦੇ ਔਰ ਨੁਕਸਾਨ ਕੇ ਸਾਥ ਸਮਝਾਓ। ਬਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਨਿਧਾਰਿਤ ਕਰਨੇ ਵਾਲੇ ਕਾਰਕੌਂ ਪਰ ਭੀ ਚਰਚਾ ਕਰੇਂ।

20

(ਪੰਜਾਬੀ ਅਨੁਵਾਦ)

ਨੋਟ :- ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਪੰਜ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ, ਨਾਲ ਹੀ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ I (ਯੂਨਿਟ-I) ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। ਯੂਨਿਟ-II ਅਤੇ ਯੂਨਿਟ-III ਹਰੇਕ ਵਿੱਚੋਂ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ।

ਯੂਨਿਟ-I

I. ਨਿਮਨਲਿਖਤ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ :

(a) ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

(b) ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਕਾਰਜਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

(c) ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਦਿਸ਼ਾ ਦਾ ਕੀ ਮਹੱਤਵ ਹੈ ?

(d) ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੇ ਕਦਮਾਂ ਬਾਰੇ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

(e) ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ ?

(f) ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਲਾਗਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ।

4×5

ਯੂਨਿਟ-II

- II. ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ ? ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਾਰਕਾਂ ਦੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
- III. ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸੋ। ਇੱਕ ਕੁਸ਼ਲ ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੱਤ ਕੀ ਹਨ ? 20
- IV. ਕੀ ਸੇਲਜ਼ ਲੋਕ 'ਜੰਮੇ ਜਾਂ ਬਣੇ' ਹਨ ? ਨਵੇਂ ਸੇਲਜ਼ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ, ਮਹੱਤਵ ਅਤੇ ਸੀਮਾਵਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
- V. ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ? 20

ਯੂਨਿਟ-III

- VI. ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ? ਇਸਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਕੀ ਹਨ ? ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਵੀ ਦਿਓ। 20
- VII. ਨਿਮਨਲਿਖਤ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :
- (a) ਵਿਕਰੀ ਖੇਤਰ
 - (b) ਵਿਕਰੀ ਕੋਟਾ
 - (c) ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ
 - (d) ਵਿਕਰੀ ਸੰਗਠਨ ਢਾਂਚਾ।
- 4×5

VIII. (a) ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

(b) ਮੁਲਾਂਕਣ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹੜੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਹਨ ?

10+10

IX. ਫਾਇਦਿਆਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੇਲਜ਼ ਕੋਟਾ ਸੈੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਵਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਾਰਕਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

20