

(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

(2053)

ADVERTISING, SALES PROMOTION & 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. Cost of Advertising vs. Cost of Personal Selling.
2. State different types of personal selling situations.
3. Define Personal Selling.
4. Write short note on 'Selling as a Career'.
5. Define Sales Manual.
6. Discuss the problems in personal selling.

SECTION-B

7. Is personal selling more effective than Advertising ? Justify your answer.
8. What do you mean by 'Buying motives' ? Explain various buying motives of customers.

9. What is selling process ? Discuss the stage involved in it.
10. Describe the AIDA model in marketing. Discuss, how it is applicable in real world.

SECTION-C

11. What do you understand by sales report ? Also, discuss, different types of reports and documents.
12. Give short notes on :
 - (a) Periodical reports
 - (b) Tour Diary
 - (c) Order Book
 - (d) Demerits of making selling as an attractive career.
13. Explain distributive Network Relations and its importance in effective selling.
14. Elaborate the qualities required to become a successful salesman with special reference to consumer services.

(हिन्दी माध्यम)

- नोट :- (1) भाग-क से कोई चार प्रश्न कीजिए। प्रत्येक प्रश्न के 5 अंक है।
- (2) भाग-ख से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न के 20 अंक है।
- (3) भाग-ग से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न के 20 अंक है।

भाग—क

संक्षिप्त नोट लिखें :—

1. विज्ञापन की लागत बनाम व्यक्तिगत बिक्री की लागत।
2. विभिन्न प्रकार की वैयक्तिक विक्रय स्थितियों का उल्लेख कीजिए।
3. वैयक्तिक विक्रय को परिभाषित कीजिए।
4. 'Selling as a Career' पर संक्षिप्त नोट लिखें।
5. बिक्री नियमावली को परिभाषित कीजिए।
6. वैयक्तिक विक्रय की समस्याओं की चर्चा कीजिए।

भाग—ख

7. क्या वैयक्तिक विक्रय विज्ञापन से अधिक प्रभावी है ? अपने जवाब का औचित्य दें।
8. 'क्रय उद्देश्यों' से आप क्या समझते हैं ? ग्राहकों के विभिन्न क्रय उद्देश्यों की व्याख्या कीजिए।
9. विक्रय प्रक्रिया क्या है ? इसमें शामिल चरणों पर चर्चा करें।
10. मार्केटिंग में AIDA मॉडल का वर्णन करें। चर्चा करें, यह कैसे वास्तविक दुनिया में उपयुक्त है ?

भाग—ग

11. विक्रय रिपोर्ट से आप क्या समझते हैं ? साथ ही, विभिन्न प्रकार की रिपोर्ट और दस्तावेजों पर चर्चा करें।
12. संक्षिप्त नोट लिखें :
 - (a) आवधिक रिपोर्ट
 - (b) टूर डायरी
 - (c) ऑर्डर बुक
 - (d) एक आकर्षक करियर के रूप में बिक्री करने के अवगुण।
13. वितरणात्मक नेटवर्क संबंधों और प्रभावी बिक्री में इसके महत्व की व्याख्या करें।
14. उपभोक्ता सेवाओं के विशेष संदर्भ में एक सफल सेल्समैन बनने के लिए आवश्यक गुणों का विस्तार से वर्णन कीजिए।

(पंजाबी अनुवाद)

- नੋਟ :- (1) ਭਾਗ-ੳ 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-ੲ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 20 ਅੰਕ ਹਨ।

ਭਾਗ—ੳ

ਨਿਮਨਲਿਖਤ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :

1. ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੀ ਲਾਗਤ ਬਨਾਮ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਲਾਗਤ।
2. ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਉਲੇਖ ਕਰੋ।

3. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ।
4. 'Selling as a Career' 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ।
5. ਵਿਕਰੀ ਨਿਯਮਾਵਲੀ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ।
6. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

ਭਾਗ—ਅ

7. ਕੀ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ ? ਆਪਣੇ ਉੱਤਰ ਨੂੰ ਜਾਇਜ਼ ਠਹਿਰਾਓ।
8. 'ਖਰੀਦਾਰੀ ਮਨੋਰਥਾਂ' ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ ? ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਖਰੀਦਾਰੀ ਦੇ ਮਨੋਰਥਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
9. ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕੀ ਹੈ ? ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਦਮਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
10. ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ AIDA ਮਾਡਲ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ। ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਅਸਲ ਸੰਸਾਰ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਹੈ।

ਭਾਗ—ਬ

11. ਵਿਕਰੀ ਰਿਪੋਰਟ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ? ਨਾਲ ਹੀ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
12. ਨਿਮਨਲਿਖਤ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਦਿਓ :
 - (a) ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ
 - (b) ਟੂਰ ਡਾਇਰੀ
 - (c) ਆਰਡਰ ਬੁੱਕ
 - (d) ਵੇਚਣ ਨੂੰ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕੈਰੀਅਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਔਗੁਣ।
13. ਵਿਤਰਕ ਨੈਟਵਰਕ ਸਬੰਧਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਇਸਦੇ ਮਹੱਤਵ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
14. ਉਪਭੋਗਤਾ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੰਦਰਭ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਕਰੋ।