

(i) Printed Pages : 4

Roll No.

(ii) Questions : 9

Sub. Code :

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

Exam. Code :

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

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

(2054)

**ADVERTISING, SALES PROMOTION & SALES
MANAGEMENT (In all mediums)**

Paper : IV Personal Selling and Salesmanship

Time Allowed : Three Hours]

[Maximum Marks : 100

Note :—(1) Attempt *four* parts each carrying 5 marks from Section-A.

(2) Attempt any *two* questions from Section B carrying 20 marks each.

(3) Attempt any *two* questions from Section C carrying 20 marks each.

SECTION—A

1. Write short notes on :

- (a) Advertising Vs Personal Selling.
- (b) Consumer and Industrial Markets.
- (c) Post Sales activities.
- (d) Importance of Distribution Network in Personal Selling.
- (e) Periodical Reports.
- (f) Order Book.

SECTION—B

2. What is personal selling ? Discuss why Personal Selling is more effective than advertising ?
3. Describe different types of selling situations. Also, discuss different types of sales personnel.
4. Define buying motives. Why is it important to study the markets and its implications for the selling function ?
5. Explain in detail the steps involved in Personal Selling process.

SECTION—C

6. Discuss the skills and knowledge required in sales person to have effective Personal Selling.
7. Give the importance of Reports and documents in case of Personal Selling.
8. Discuss Personal Selling as an attractive career. What are the problems and difficulties in selling ?
9. Elaborate Distribution Network Relationship.

(हिन्दी माध्यम)

- नोट :- (1) खंड-क से 5 अंकों वाले चार भागों का प्रयास करें।
(2) खंड-ख से 20 अंकों वाले किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दीजिए।
(3) खंड-ग से 20 अंकों वाले किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दीजिए।

खंड-क

1. संक्षिप्त नोट लिखें :

- (a) विज्ञापन बनाम व्यक्तिगत बिक्री।
- (b) उपभोक्ता और औद्योगिक बाजार।
- (c) बिक्री के बाद की गतिविधियाँ।
- (d) व्यक्तिगत बिक्री में वितरण नेटवर्क का महत्व।

(c) ਆਵਧਿਕ ਰਿਪੋਰਟ।

(f) ਆਰਡਰ ਬੁਕ।

ਕੁੰਡ-ਕ

2. ਵਧਿਤਗਤ ਵਿਕਰਯ ਕਯਾ ਹੈ ? ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਕਿ ਵਧਿਤਗਤ ਵਿਕਰਯ ਵਿਜ਼ਾਪਨ ਸੇ ਅਧਿਕ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਕਯੋਂ ਹੈ ?
3. ਵਿਭਿੰਨ ਪ੍ਰਕਾਰ ਕੀ ਵਿਕਰਯ ਸਥਿਤਿਯੋਂ ਕਾ ਵਰਨਿਨ ਕਰੋ। ਇਸਕੇ ਅਲਾਵਾ, ਵਿਭਿੰਨ ਪ੍ਰਕਾਰ ਕੇ ਬਿਕ੍ਰੀ ਕਰਮਿਯੋਂ ਪਰ ਭੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
4. ਕਰੀਦਾਰੀ ਕੇ ਉਦੇਸ਼ਯੋਂ ਕੋ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। ਬਾਜ਼ਾਰੋਂ ਔਰ ਵਿਕਰਯ ਕਾਰਯ ਕੇ ਲਿਏ ਇਸਕੇ ਨਿਹਿਤਾਰਥੋਂ ਕਾ ਅਧਯਯਨ ਕਰਨਾ ਕਯੋਂ ਮਹਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ?
5. ਵਧਿਤਗਤ ਵਿਕਰਯ ਪ੍ਰਕ੍ਰਿਯਾ ਮੇਂ ਸ਼ਾਮਿਲ ਚਰਣੋਂ ਕੋ ਵਿਸਤਾਰ ਸੇ ਸਮਝਾਇਏ।

ਕੁੰਡ-ਗ

6. ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਵਧਿਤਗਤ ਵਿਕਰਯ ਕੇ ਲਿਏ ਬਿਕ੍ਰੀ ਵਧਿਤ ਮੇਂ ਆਵਸ਼ਯਕ ਕੌਸ਼ਲ ਔਰ ਜ਼ਾਨ ਕੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
7. ਵਧਿਤਗਤ ਵਿਕਰਯ ਕੇ ਮਾਮਲੇ ਮੇਂ ਰਿਪੋਰਟ ਔਰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੋਂ ਕਾ ਮਹਤਵ ਬਤਾਏ।
8. ਏਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕਰਿਯਰ ਕੇ ਰੂਪ ਮੇਂ ਵਧਿਤਗਤ ਵਿਕਰਯ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਵਿਕਰਯ ਮੇਂ ਕਯਾਂ ਸਮਸਯਾਏਂ ਔਰ ਕਠਿਨਾਇਯਾਂ ਆਤੀ ਹੈਂ ?
9. ਵਿਤਰਣ ਨੈਟਵਰਕ ਸੰਬੰਧ ਕੋ ਵਿਸਤਾਰਿਤ ਕਰੋ।

(ਪੰਜਾਬੀ ਅਨੁਵਾਦ)

ਨੋਟ :- (1) ਭਾਗ-ਓ ਤੋਂ 5 ਅੰਕ ਵਾਲੇ ਚਾਰ ਭਾਗਾਂ ਨੂੰ ਕਰੋ।

(2) ਭਾਗ-ਅ ਵਿੱਚੋਂ 20 ਅੰਕਾਂ ਵਾਲੇ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਦਿਓ।

(3) ਭਾਗ-ੲ ਵਿੱਚੋਂ 20 ਅੰਕਾਂ ਵਾਲੇ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਦਿਓ।

ਭਾਗ-ਓ

1. ਨਿਮਨਲਿਖਤ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :

(a) ਵਿਗਿਆਨ ਬਨਾਮ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ।

(b) ਖਪਤਕਾਰ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਬਾਜ਼ਾਰ।

- (c) ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ।
- (d) ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਨੈੱਟਵਰਕ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ।
- (e) ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ।
- (f) ਆਰਡਰ ਬੁੱਕ।

ਭਾਗ-ਅ

2. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਕੀ ਹੈ ? ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਕਿ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਿਉਂ ਹੈ ?
3. ਵੇਚਣ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
4. ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਾਰਜ ਲਈ ਇਸਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨਾ ਕਿਉਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ?
5. ਨਿੱਜੀ ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

ਭਾਗ-ਬ

6. ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਸੇਲਜ਼ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਗਿਆਨ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
7. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਦਿਓ।
8. ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕਰੀਅਰ ਵਜੋਂ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਕੀ ਹਨ ?
9. ਵਿਤਰਨ ਨੈੱਟਵਰਕ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਕਰੋ।