

(i) Printed Pages : 4

Roll No.

(ii) Questions : 9 Sub. Code :

1	7	4	6	5
---	---	---	---	---

Exam. Code :

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

B.A./B.Sc. (General) 5th Semester
(2124)

**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 Q. No. 1 which is compulsory and selecting **TWO** questions each from Unit II and Unit III.

UNIT-I

1. Attempt any **FOUR** short answer type questions of the following :
- (i) What do you understand by sales force ?
 - (ii) Differentiate between Recruitment and Selection.
 - (iii) Discuss the need and importance of motivation.
 - (iv) What do you mean by Sales Quota ?
 - (v) Discuss on the job training methods.
 - (vi) Define sales and cost analysis. 4×5=20

UNIT-II

- 2. Discuss the qualities of good salesman. What is the role of sales manager in managing sales force ? 20
- 3. Describe the various ways of motivating sales force. Explain theories of motivation. 20
- 4. Evaluate the various sources of recruitment. Discuss selection procedure. 20

5. What do you mean by direction ? Explain the techniques of direction used in the management of sales force. 20

UNIT-III

6. What are the objectives of compensation plan ? Discuss the steps in designing an effective compensation plan. 20
7. Define Performance Appraisal. Explain the importance of Performance Appraisal in the management of the sales force. 20
8. What do you mean by sales territory ? Discuss the factors to be considered in allocation of sales territories. 20
9. Discuss market based organization of sales department with examples. State different organizational structures that can be used for sales management. 20

(हिन्दी माध्यम)

नोट :- कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये, जिसमें प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है तथा यूनिट-II और यूनिट-III में से दो-दो प्रश्न चुनिए।

यूनिट-I

1. निम्नलिखित में से कोई चार लघुउत्तरीय प्रकार के प्रश्न कीजिये :
- (i) बिक्री उपयुक्तता से आप क्या समझते हैं ?
 - (ii) भर्ती और चयन में अंतर बताइए।
 - (iii) प्रेरणा की आवश्यकता और महत्व पर चर्चा कीजिये।
 - (iv) बिक्री कोटा से आप क्या समझते हैं ?
 - (v) नौकरी पर प्रशिक्षण विधियों पर चर्चा कीजिये।
 - (vi) बिक्री और लागत विश्लेषण को परिभाषित कीजिये। $4 \times 5 = 20$

यूनिट-II

2. अच्छे सेल्समैन के गुणों पर चर्चा कीजिये। बिक्री उपयुक्तता के प्रबंधन में बिक्री प्रबंधक की क्या भूमिका है ? 20
3. बिक्री उपयुक्तता को प्रेरित करने के विभिन्न तरीकों का वर्णन कीजिये। प्रेरणा के सिद्धांतों की व्याख्या कीजिये। 20
4. भर्ती के विभिन्न स्रोतों का मूल्यांकन कीजिये। चयन प्रक्रिया पर चर्चा कीजिये। 20

5. निर्देशन से आपका क्या अभिप्राय है ? बिक्री उपयुक्तता के प्रबंधन में प्रयुक्त निर्देशन की तकनीकों की व्याख्या करें। 20

यूनिट-III

6. मुआवज़ा योजना के उद्देश्य क्या हैं ? एक प्रभावी मुआवज़ा योजना तैयार करने के चरणों पर चर्चा करें। 20
7. प्रदर्शन मूल्यांकन को परिभाषित करें। बिक्री उपयुक्तता के प्रबंधन में प्रदर्शन मूल्यांकन के महत्व की व्याख्या करें। 20
8. विक्रय क्षेत्र से आपका क्या अभिप्राय है ? विक्रय क्षेत्रों के आवंटन में विचार किए जाने वाले कारकों पर चर्चा करें। 20
9. उदाहरणों सहित विक्रय विभाग के बाज़ार आधारित संगठन पर चर्चा करें। विक्रय प्रबंधन के लिए उपयोग की जा सकने वाली विभिन्न संगठनात्मक संरचनाओं का उल्लेख करें। 20

(पंजाबी अनुवाद)

नोट :- कुल पੰज ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰ. 1 ਜੋ ਕਿ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਯੂਨਿਟ-II ਅਤੇ ਯੂਨਿਟ-III ਹਰੇਕ ਵਿੱਚੋਂ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਚੁਣੋ।

ਯੂਨਿਟ-I

1. ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤਿਆਂ ਕਿਸੇ ਚਾਰ ਸੰਖੇਪ ਉੱਤਰ ਕਿਸਮ ਦੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰੋ :
- (i) ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ?
- (ii) ਭਰਤੀ ਅਤੇ ਚੋਣ ਵਿਚਕਾਰ ਫਰਕ ਕਰੋ।
- (iii) ਪ੍ਰੋਰਣਾ ਦੀ ਲੋੜ ਅਤੇ ਮਹੱਤਤਾ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- (iv) ਵਿਕਰੀ ਕੋਟੇ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ ?
- (v) ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- (vi) ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਲਾਗਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। $4 \times 5 = 20$

ਯੂਨਿਟ-II

2. ਚੰਗੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਦੀ ਕੀ ਭੂਮਿਕਾ ਹੈ ? 20

3. ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ।
ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। 20
4. ਭਰਤੀ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਰੋਤਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
5. ਦਿਸ਼ਾ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ ? ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਵਰਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਦਿਸ਼ਾ ਦੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। 20

ਯੂਨਿਟ-III

6. ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਕੀ ਹਨ ? ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
7. ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਾਓ। 20
8. ਵਿਕਰੀ ਖੇਤਰ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ ? ਵਿਕਰੀ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਵੰਡ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰਕਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
9. ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਕਰੀ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਬਾਜ਼ਾਰ ਆਧਾਰਿਤ ਸੰਸਥਾ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾ ਸਕਣ ਵਾਲੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਢਾਂਚਿਆਂ ਦਾ ਉਲੇਖ ਕਰੋ। 20