

2021  
B.A./B.Sc. (General) Fifth Semester  
Advertising Sales Promotion and Sales Management  
Paper – V: Management of the Sales Force  
(In all mediums)

Time allowed: 3 Hours

Max. Marks: 100

**NOTE:** Attempt five questions in all, including Question No. I which is compulsory and selecting two questions from each Unit

x-x-x

I. Attempt any four of the following:-

- a) Describe the qualities of good salesman.
- b) Elaborate organization of the sales department.
- c) Explain the concept of sales force compensation.
- d) How recruitment is different from selection?
- e) List out the principles of direction in managing sales force.
- f) What are the objectives of performance appraisal? (4x5)

**UNIT – I**

- II. Describe the major activities involved in management of the sales force. (20)
- III. What are the important areas of sales training? Also, discuss various methods of training. (20)
- IV. Explain different methods and techniques of motivation of sales force. (20)
- V. Discuss the need and importance of recruitment in management of sales force with examples. (20)

**UNIT – II**

- VI. Design an effective sales compensation plan for newly recruited salesmen. Discuss their advantages and disadvantages. (20)
- VII. Write short notes on the following:-
  - a) Sales and cost analysis
  - b) Advantages of sales territories (2x10)
- VIII. Explain the different methods of setting of sales quotas. What are the limitations of setting sales quotas. (20)
- IX. Discuss various techniques of performance appraisal of sales force? What are their advantages? (20)

x-x-x

(Hindi and Punjabi versions enclosed)

P.T.O.

(2)

ਨੋਟ: ਕਿਨ੍ਹੀਂ ਪਾੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰ ਦੇਂ। ਪ੍ਰਤ੍ਯੇਕ ਭਾਗ (1-2) ਸੇ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਕਾ ਚਯਨ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਸ਼ਨ-1 ਅਨਿਵਾਰਯ ਹੈ।

\_\*\_\*\_\*\_\*

1. ਨਿਮਨਲਿਖਿਤ ਮੇਂ ਸੇ ਕਿਨ੍ਹੀਂ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਕਾ ਉੱਤਰ ਦੇਂ:-

- (ਕ) ਅੱਛੇ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਕੇ ਗੁਣਾਂ ਕਾ ਵਰਨਨ ਕਰੋ।
- (ਖ) ਬਿਕ੍ਰੀ ਵਿਭਾਗ ਕੀ ਵਿਸ਼੍ਰੁਤ ਵ੍ਯਾਖ੍ਯਾ ਕੀਜ਼ਿਏ।
- (ਗ) ਬਿਕ੍ਰੀ ਬਲ ਸੁਆਵਯੇ ਕੀ ਅਵਧਾਰਣਾ ਕੋ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰੋ।
- (ਘ) ਚਯਨ ਔਰ ਭਰਤੀ ਕੈਸੇ ਅਲਗ-ਅਲਗ ਹੈ?
- (ਙ.) ਬਿਕ੍ਰੀ ਬਲ ਕੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਮੇਂ ਦਿਸ਼ਾ ਕੇ ਸਿਫ਼ਤਾਂ ਕੋ ਸੂਚੀਬਫ਼ ਕਰੋ।
- (ਚ) ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੂਲ੍ਯਾਂਕਨ ਕੇ ਉਦੇਸ਼ਯ ਕ੍ਯਾ ਹੈ?

**ਭਾਗ-1**

- 2. ਬਿਕ੍ਰੀ ਬਲ ਕੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਮੇਂ ਸ਼ਾਮਿਲ ਪ੍ਰਮੁਖ ਗਤਿਵਿਧਿਯਾਂ ਕਾ ਵਰਨਨ ਕਰੋ।
- 3. ਬਿਕ੍ਰੀ ਪ੍ਰਸ਼ਿਕਸ਼ਣ ਕੇ ਸਹਤ੍ਵਪੂਰਣ ਕਸ਼ੇਤ੍ਰ ਕ੍ਯਾ ਹੈ? ਇਸਕੇ ਅਲਾਵਾ, ਪ੍ਰਸ਼ਿਕਸ਼ਣ ਕੇ ਵਿਭਿਨਨ ਤਰੀਕਾਂ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- 4. ਬਿਕ੍ਰੀ ਬਲ ਕੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਕੇ ਵਿਭਿਨਨ ਤਰੀਕਾਂ ਔਰ ਤਕਨੀਕਾਂ ਕੀ ਵ੍ਯਾਖ੍ਯਾ ਕਰੋ।
- 5. ਬਿਕ੍ਰੀ ਬਲ ਕੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਮੇਂ ਭਰਤੀ ਕੀ ਆਵਸ਼ਯਕਤਾ ਔਰ ਸਹਤ੍ਵ ਪਰ ਉਦਾਹਰਣ ਕੇ ਸਾਥ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

**ਭਾਗ-2**

- 6. ਨਏ ਭਰਤੀ ਹੁਏ ਸੇਲ੍ਸਮੈਨ ਕੇ ਲਿਏ ਏਕ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਬਿਕ੍ਰੀ ਕਸ਼ਤਿਪੂਰਤਿ ਯੋਜਨਾ ਤੈਧਾਰ ਕਰੋ। ਉਨਕੇ ਫਾਧਦੇ ਔਰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- 7. ਨਿਮਨਲਿਖਿਤ ਪਰ ਸਕਸ਼ਿਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ:-
  - (ਕ) ਬਿਕ੍ਰੀ ਔਰ ਲਾਗਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ
  - (ਖ) ਬਿਕ੍ਰੀ ਕਸ਼ੇਤ੍ਰਾਂ ਕੇ ਲਾਭ
- 8. ਬਿਕ੍ਰੀ ਕੋਟਾ ਕੀ ਸਥਾਪਨਾ ਕੇ ਵਿਭਿਨਨ ਤਰੀਕਾਂ ਕੇ ਬਾਰੇ ਮੇਂ ਬਤਾਏ। ਬਿਕ੍ਰੀ ਕੋਟਾ ਨਿਧਾਰਿਤ ਕਰਨੇ ਕੀ ਸੀਮਾਏਂ ਕ੍ਯਾ ਹੈ।
- 9. ਬਿਕ੍ਰੀ ਬਲ ਕੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੂਲ੍ਯਾਂਕਨ ਕੀ ਵਿਭਿਨਨ ਤਕਨੀਕਾਂ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ? ਉਨਕੇ ਕ੍ਯਾ ਫਾਧਦੇ ਹੈ?

\_\*\_\*\_\*\_\*

(3)

ਨੋਟ: ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 1 ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਭਾਗ (1-2) ਵਿੱਚ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਲ ਪੰਜ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ।

\_\*\_\*\_\*\_\*

- 1. ਹੇਠਾਂ ਲਿਖੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰ ਲਿਖੋ:-
  - (ੳ) ਚੰਗੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੇ ਗੁਣ ਦੱਸੋ।
  - (ਅ) ਵਿਕਰੀ ਵਿਭਾਗ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਵਿਆਖਿਆ।
  - (ੲ) ਸੇਲਜ਼ ਫੋਰਸ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਦੀ ਧਾਰਨਾ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
  - (ਸ) ਭਰਤੀ, ਚੋਣ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਵੱਖਰੀ ਹੈ?
  - (ਹ) ਸੇਲ ਫੋਰਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਦਿਸ਼ਾ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ।
  - (ਕ) ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਕੀ ਹਨ?

**ਭਾਗ-1**

- 2. ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ।
- 3. ਵਿਕਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਖੇਤਰ ਕਿਹੜੇ ਹਨ? ਨਾਲ ਹੀ, ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- 4. ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੀਆਂ ਵੱਖੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਵਿਧੀਆਂ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ।
- 5. ਵਿਕਰੀ ਫੋਰਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਅਤੇ ਮਹੱਤਤਾ ਬਾਰੇ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

**ਭਾਗ-2**

- 6. ਨਵੇਂ ਭਰਤੀ ਕੀਤੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਿਕਰੀ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ।
- 7. ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ:
  - (ੳ) ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਲਾਗਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ
  - (ਅ) ਵਿਕਰੀ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰਾਂ ਦੇ ਲਾਭ
- 8. ਵਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖੋਂ ਵੱਖਰੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ। ਵਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ।
- 9. ਵਿਕਰੀ ਫੋਰਸ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦੀਆਂ ਵੱਖੋਂ ਵੱਖ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੀ ਫਾਇਦੇ ਹਨ?

\_\*\_\*\_\*\_\*