

(i) Printed Pages : 4

Roll No.

(ii) Questions : 14 Sub. Code :

1	7	3	5	7
---	---	---	---	---

Exam. Code :

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

B.A./B.Sc. (General) 4th Semester
(2055)

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

Paper-IV Personal Selling and Salesmanship

Time Allowed : Three Hours] [Maximum Marks : 100

Note :— Attempt any **four** questions from Section A. Each question carries **5** marks. Attempt any **two** questions each from Section B and Section C. Each question carries **20** marks.

SECTION-A

Write short notes on :

1. Door to door selling situations
2. Cost of Advertising Vs Cost of personal selling
3. Role of Post sale activities in effective selling
4. Cash memo
5. Types of consumer and Industrial markets
6. List out the documents required for reporting.

SECTION-B

7. Is personal selling more important than advertising ? Justify your answer with examples.
8. Explain AIDA model of selling. Also, explain types of sales personnel.

9. Discuss the characteristics of consumer markets and its implications for the selling function.
10. Describe the process of effective personal selling. Also discuss the relevance of closing and follow up in personal selling process.

SECTION-C

11. What are the special qualities in successful salesperson in consumer products ? Give examples.
12. Give notes on –
 - (i) Distribution Network relationship
 - (ii) Tour diary and Periodical reports
13. What is the importance of personal selling in today's era ? Discuss the problems and difficulties in personal selling.
14. Discuss the advantages and difficulties in making Selling as an attractive Career for the youth.

(हिन्दी माध्यम)

नोट :- भाग A में से कोई चार प्रश्न हल करें। प्रत्येक प्रश्न 5 अंक का है। भाग B और C में से कोई दो प्रश्न हल करें। प्रत्येक प्रश्न 20 अंक का है।

भाग-A

संक्षिप्त टिप्पणी लिखें :

1. घर-घर जाकर बिक्री की परिस्थितियाँ।
2. विज्ञापन की लागत बनाम व्यक्तिगत बिक्री की लागत।
3. प्रभावी बिक्री में बिक्री के बाद की गतिविधियों की भूमिका।
4. कैश मेमो।
5. उपभोक्ता और औद्योगिक बाजारों के प्रकार।
6. रिपोर्टिंग के लिए आवश्यक दस्तावेजों की सूची बनाएँ।

भाग-B

7. क्या व्यक्तिगत बिक्री विज्ञापन से ज़्यादा महत्वपूर्ण है ? उदाहरणों के साथ अपने उत्तर की पुष्टि करें।

8. ਬਿਕਰੀ ਦੇ AIDA ਮਾਡਲ ਦੀ ਵਰਣਨ ਕਰੋ। ਸਾਥ ਹੀ, ਬਿਕਰੀ ਕਰਮਿਯੋਂ ਦੇ ਪ੍ਰਕਾਰਾਂ ਦੀ ਵਰਣਨ ਕਰੋ।
9. ਉਪਭੋਕਤਾ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਬਿਕਰੀ ਕਾਰਜ ਦੇ ਲਿਏ ਇਸਦੇ ਨਿਹਿਤਾਰਥਾਂ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
10. ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰੋ। ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਸਮਾਪਨ ਅਤੇ ਅਨੁਵਰਤੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੀ ਪ੍ਰਾਸੰਗਿਕਤਾ ਪਰ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

ਭਾਗ-C

11. ਉਪਭੋਕਤਾ ਉਤਪਾਦਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਗੁਣ ਕੀ ਹਨ ? ਉਦਾਹਰਣ ਦੇਣ।
12. ਟਿੱਪਣੀ ਦੇਣ :
 - (i) ਵਿਕਰੀ ਨੈਟਵਰਕ ਸੰਬੰਧ
 - (ii) ਟੂਰ ਡਾਇਰੀ ਅਤੇ ਆਵਾਜ਼ੀ ਰਿਪੋਰਟ।
13. ਅੱਜ ਦੇ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਕੀ ਮਹੱਤਵ ਹੈ ? ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਕਠਿਨਾਇਕਤਾਵਾਂ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
14. ਯੁਵਕਾਂ ਦੇ ਲਿਏ ਸੇਲਿੰਗ ਨੂੰ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕਰੀਅਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਕਠਿਨਾਇਕਤਾਵਾਂ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

(ਪੰਜਾਬੀ ਅਨੁਵਾਦ)

ਨੋਟ :- ਭਾਗ A ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 5 ਅੰਕ ਹਨ।
 ਭਾਗ B ਅਤੇ ਭਾਗ C ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 20 ਅੰਕ ਹਨ।

ਭਾਗ-A

ਨਿਮਨਲਿਖਤ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :

1. ਘਰ-ਘਰ ਵੇਚਣ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ
2. ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਲਾਗਤ ਬਨਾਮ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਲਾਗਤ
3. ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ
4. ਕੈਸ਼ ਮੇਮੋ
5. ਖਪਤਕਾਰ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ
6. ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ।

ਭਾਗ-B

7. ਕੀ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਨਾਲੋਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ?
ਉਦਾਹਰਣ ਦੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਉੱਤਰ ਨੂੰ ਜਾਇਜ਼ ਠਹਿਰਾਓ।
8. ਵਿਕਰੀ ਦੇ AIDA ਮਾਡਲ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਵਿਕਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
9. ਖਪਤਕਾਰ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਾਰਜ ਲਈ ਇਸਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
10. ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ। ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਬੰਦ ਕਰਨ ਅਤੇ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਦੀ ਸਾਰਥਕਤਾ ਬਾਰੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

ਭਾਗ-C

11. ਖਪਤਕਾਰ ਉਤਪਾਦਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਗੁਣ ਹਨ ?
ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦਿਓ।
12. ਨਿਮਨਲਿਖਤ 'ਤੇ ਨੋਟ ਦਿਓ :
 - (i) ਵੰਡ ਨੈੱਟਵਰਕ ਸਬੰਧ
 - (ii) ਟੂਰ ਡਾਇਰੀ ਅਤੇ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ।
13. ਅੱਜ ਦੇ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਕੀ ਮਹੱਤਵ ਹੈ ? ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
14. ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਲਈ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕਰੀਅਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।