

(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 Sem.

(2125)

**ADVERTISING SALES PROMOTION &
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 (Unit-I), which is compulsory and selecting TWO questions each from Unit-II and Unit-III.

UNIT—I

1. Attempt any **FOUR** of the following :

- (1) What do you understand by sales force?
- (2) Define compensation.
- (3) Difference between recruitment and selection.
- (4) Discuss various ways to motivate the sales force.
- (5) Define sales and cost analysis.
- (6) Discuss on the job training methods. 4×5

UNIT—II

2. Discuss the qualities of a good salesman. What is the role of a sales manager in managing the sales force? 20
3. Describe various theories of motivation. 20
4. Explain different sources of recruitment. Discuss various steps involved in the selection of an efficient sales manager. 20

5. What is direction? Discuss various advantages of direction in detail. 20

UNIT—III

6. Explain the sales department of a manufacturing firm with examples. 20
7. Define compensation plan. Discuss the steps in designing an effective compensation plan. 20
8. Define sales quota. How is sales quota assigned to the sales force? 20
9. Define performance appraisal and also discuss its importance. 20

(हिन्दी माध्यम)

नोट :- कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए, साथ ही प्रश्न न. 1 (यूनिट-I) जो कि अनिवार्य है और यूनिट-II तथा यूनिट-III में से दो-दो प्रश्न चुनिए।

यूनिट-I

1. निम्नलिखित में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए :
- (1) विक्रय बल से आप क्या समझते हैं?
 - (2) पारिश्रमिक को परिभाषित कीजिए।
 - (3) भर्ती और चयन में अंतर।
 - (4) विक्रय बल को प्रेरित करने के विभिन्न तरीकों पर चर्चा कीजिए।
 - (5) विक्रय और लागत विश्लेषण को परिभाषित कीजिए।
 - (6) कार्यस्थल पर प्रशिक्षण विधियों पर चर्चा कीजिए। 4×5

यूनिट-II

2. एक अच्छे विक्रेता के गुणों की चर्चा कीजिए। विक्रय बल के प्रबंधन में एक विक्रय प्रबंधक की क्या भूमिका होती है? 20

3. ਅਮਿਪ੍ਰੇਰਣਾ ਕੇ ਵਿਮਿੰਨ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਕਾ ਵਰਨ ਕੀਜਿਏ। 20
4. ਅਰੀ ਕੇ ਵਿਮਿੰਨ ਸ੍ਰੋਤਾਂ ਕੀ ਵ੍ਯਾਖ੍ਯਾ ਕੀਜਿਏ। ਏਕ ਕੁਸ਼ਲ ਵਿਕ੍ਰਯ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਕੇ ਚਯਨ ਮੈਂ ਸ਼ਾਮਿਲ ਵਿਮਿੰਨ ਚਰਣਾਂ ਕੀ ਚਰਚਾ ਕੀਜਿਏ। 20
5. ਨਿਰਦੇਸ਼ਨ ਕਯਾ ਹੈ? ਨਿਰਦੇਸ਼ਨ ਕੇ ਵਿਮਿੰਨ ਲਾਭਾਂ ਕੀ ਵਿਸ਼ਤਾਰ ਸੇ ਚਰਚਾ ਕੀਜਿਏ। 20

ਯੂਨਿਟ-III

6. ਏਕ ਵਿਨਿਰਮਾਣ ਫਰਮ ਕੇ ਵਿਕ੍ਰਯ ਵਿਭਾਗ ਕੀ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਸਹਿਤ ਵ੍ਯਾਖ੍ਯਾ ਕੀਜਿਏ। 20
7. ਕੁਸ਼ਿਪ੍ਰੀਤਿ ਯੋਜਨਾ ਕੋ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਜਿਏ। ਏਕ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਕੁਸ਼ਿਪ੍ਰੀਤਿ ਯੋਜਨਾ ਤੈਯਾਰ ਕਰਨੇ ਕੇ ਚਰਣਾਂ ਕੀ ਚਰਚਾ ਕੀਜਿਏ। 20
8. ਵਿਕ੍ਰਯ ਕੋਟਾ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਜਿਏ। ਵਿਕ੍ਰਯ ਬਲ ਕੇ ਲਿਏ ਵਿਕ੍ਰਯ ਕੋਟਾ ਕੈਸੇ ਆਵੰਟਿਤ ਕਿਯਾ ਜਾਤਾ ਹੈ? 20
9. ਨਿਸ਼ਪਾਦਨ ਮੂਲ੍ਯਾਂਕਨ ਕੋ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਜਿਏ ਔਰ ਇਸਕੇ ਸਹਤ੍ਵ ਪਰ ਚਰਚਾ ਕੀਜਿਏ। 20

(ਪੰਜਾਬੀ ਅਨੁਵਾਦ)

ਨੋਟ :- ਕੁੱਲ ਪੰਜ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ, ਨਾਲ ਹੀ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰ. 1 (ਯੂਨਿਟ-I) ਜੋ ਕਿ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਯੂਨਿਟ-II ਅਤੇ ਯੂਨਿਟ-III ਹਰੇਕ ਵਿੱਚੋਂ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਚੁਣੋ।

ਯੂਨਿਟ-I

1. ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ :
 - (1) ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ?
 - (2) ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ।
 - (3) ਭਰਤੀ ਅਤੇ ਚੋਣ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ।
 - (4) ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
 - (5) ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਲਾਗਤ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ।
 - (6) ਕੰਮ (Job) 'ਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 4×5

ਯੂਨਿਟ-II

2. ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੇ ਗੁਣਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਦੀ ਕੀ ਭੂਮਿਕਾ ਹੈ ? 20
3. ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰੋ। 20
4. ਭਰਤੀ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਕੁਸ਼ਲ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਦੀ ਚੋਣ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਦਮਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
5. ਨਿਰਦੇਸ਼ਨ ਕੀ ਹੈ ? ਨਿਰਦੇਸ਼ਨ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਫਾਇਦਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20

ਯੂਨਿਟ-III

6. ਇੱਕ ਨਿਰਮਾਣ ਫਰਮ ਦੇ ਵਿਕਰੀ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸਮਝਾਓ। 20
7. ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨ ਦੇ ਕਦਮਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20
8. ਵਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। ਵਿਕਰੀ ਬਲ ਨੂੰ ਵਿਕਰੀ ਕੋਟਾ ਕਿਵੇਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ? 20
9. ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 20