



B.Com (Part-III)

Model Paper-I

Sub. : Sales promotion and sales management

Time Allowed : 3 Hours

Max. Marks :100

1. Attempt any 10 questions. Each question carries 2 marks.

- (i.) Define sales promotion.
विक्रय संवर्धन को परिभाषित कीजिए।
- (ii.) What is personal selling?
वैयक्तिक विक्रय क्या है ?
- (iii.) What do you mean by consumer promotion methods?
उपभोक्ता संवर्धन विधियाँ क्या है ?
- (iv.) What do you mean by consumer promotion programme ?
विक्रय संवर्धन कार्यक्रम क्या है ?
- (v.) Distinguish between advertisement and publicity.
विज्ञापन तथा प्रचार में अन्तर बताइये।
- (vi.) What is line and staff sales organization.
रेखा तथा कर्मचारी विक्रय संवर्धन संगठन क्या है ?
- (vii.) Explain the ethical qualities of a salesman .
विक्रयकर्ता के नैतिक गुणों को समझाइये।
- (viii.) What do you mean by fringe benefits ?
अनुषंगी लाभ से आप क्या समझते हैं ?
- (ix.) What do you mean by sales quota ?
विक्रय अभ्यंश से आप क्या समझते हैं?
- (x.) What do you mean by sales territory ?
विक्रय प्रदेश से आप क्या समझते हैं?
- (xi.) Explain the types of interest of customers.
ग्राहकों की रुचियों के प्रकार बताइये।
- (xii.) What do you mean by pre approach in selling .
विक्रय पूर्व भेंट से आप क्या समझते हैं ?
- (xiii.) What do you mean by consumer sweep stakes ?
उपभोक्ता लाटरी से आप क्या समझते हैं ?
- (xiv.) What is meant by sales training .
विक्रय प्रशिक्षण से आप क्या समझते हैं ?
- (xv.) Enumerate the two objectives of sales control .
विक्रय नियन्त्रण के दो उद्देश्य बताइये।