

A
(20623)
BBA – IV Sem.

Printed Pages : 4
Roll No.

18095

B.B.A. Examination, June-2023
SALES AND DISTRIBUTION
MANAGEMENT
(BBA-404)
(New Course)

Time : 3 Hours [Maximum Marks : 75]

Note: Attempt all the sections as per instructions.

नोट : सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A
(खण्ड-अ)

(Very Short Answer Type Questions)
(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt all five questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words. $5 \times 3 = 15$

नोट : सभी पाँच प्रश्नों हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित हैं।

1. What do you mean by sales management?
विक्रय प्रबन्ध से आप क्या समझते हैं?

18095

[P.T.O.]

(2)

2. Describe the essential qualities of a successful salesman.
एक सफल विक्रेता के आवश्यक गुणों का वर्णन कीजिए।
3. What do you mean by channels of distribution?
वितरण वाहिकाओं से आप क्या समझते हैं?
4. Describe the different sources of recruitment of salesmen.
सेल्समैन की भर्ती के विभिन्न स्रोतों को बताइये।
5. Explain the importance of personal selling.
व्यक्तिगत विक्रय के महत्व को समझाइये।

Section-B
(खण्ड-ब)

(Short Answer Type Questions)
(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any two questions out of the following three questions. Each question carries 7.5 marks. Short Answer is required not exceeding 200 words. $2 \times 7.5 = 15$

नोट : निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं 2 प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 7.5 अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

18095

(3)

6. What are the factors that determine the channel decision for an industrial product?
एक औद्योगिक उत्पाद के वितरण निर्णय को निर्धारित करने के लिए कौन से तत्व होते हैं?
7. What role does personal selling play in ensuring relationship marketing or relationship selling?
सम्बन्धित विपणन या सम्बन्धित बिक्री को सुनिश्चित करने में व्यक्तिगत बिक्री की क्या भूमिका होती है?
8. What do you understand by Salesmanship? Explain the different types of salesmanship.
बिक्री-कौशल से आप क्या समझते हैं? विभिन्न प्रकार के बिक्री कौशल का वर्णन कीजिए।

Section-C
(खण्ड-ग)

(Descriptive Answer Type Questions)
(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **three** questions out of the following **five** questions. Each question carries 15 marks.
Answer is required in detail. $3 \times 15 = 45$

नोट : निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

18095

[P.T.O.]

(4)

9. What is sales organisation? Describe its need in the modern commercial world.
विक्रय संगठन क्या है? आधुनिक व्यापारिक दुनिया में इसकी आवश्यकता का वर्णन कीजिए।
10. What are the different types of sales organisational structure? Discuss the advantages of each type of sales organizational structure.
बिक्री संगठनात्मक संरचना के विभिन्न प्रकार क्या हैं? प्रत्येक बिक्री संगठनात्मक संरचना के लाभों की विवेचना कीजिए।
11. Write a note on channel of distribution policies and strategies.
वितरण माध्यमों की नीतियों और रणनीतियों पर एक टिप्पणी लिखिए।
12. Explain the main features of a good salesman's training programme. Explain in brief the Limitations of salesman's training.
एक अच्छे विक्रेता प्रशिक्षण कार्यक्रम की मुख्य विशेषताओं का वर्णन कीजिए। संक्षेप में विक्रेता प्रशिक्षण की सीमाओं को समझाइये।
13. What are the different types of middleman? Explain their characteristics.
बिचौलियों के विभिन्न प्रकार क्या हैं? उनकी विशेषताओं की व्याख्या कीजिए।

18095