

D (Printed Pages 4)
(20524) Roll No.
B.B.A.-IV Sem.

18095

B.B.A. Examination, May-2024

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

(BBA-404)

(New Course)

Time : Three 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.

5×3=15

P.T.O.

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

1. What do you mean by channels of distribution?
वितरण वाहिकाओं से आप क्या समझते हैं?
2. What are the functions of Sales executives?
विक्रय अधिकारियों के क्या कार्य हैं?
3. What are the different types of middle man?
बिचौलियों के विभिन्न प्रकार क्या हैं?
4. Explain the meaning of Sales management.
विक्रय प्रबन्ध का अर्थ समझाइये।
5. Describe the essential qualities of a successful salesman.
एक सफल विक्रेता के आवश्यक गुणों का वर्णन कीजिए।

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.

2×7.5=15

18095/2

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

6. Explain the main features of a good salesman's training programme.
एक अच्छे विक्रेता प्रशिक्षण कार्यक्रम की मुख्य विशेषताओं का वर्णन कीजिए।
7. Describe the concept of Physical distribution system.
भौतिक वितरण प्रणाली की अवधारणा का वर्णन कीजिए।
8. What are the different types of sales organizational structure? Discuss the advantages of any one type of sales organizational structure.
बिक्री संगठनात्मक संरचना के विभिन्न प्रकार क्या हैं? किसी एक बिक्री संगठनात्मक संरचना के लाभों की विवेचना कीजिए।

Section-C/खण्ड-स

(Descriptive Answer Type Questions)

(विस्तृत 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 प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 15 अंक का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. Write a detailed note on channel of distribution policies and strategies.
वितरण माध्यमों की नीतियों और रणनीतियों पर एक विस्तृत टिप्पणी लिखिए।
10. 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?
11. Discuss the scope and importance of sales organization. What are the duties of a sales manager?
बिक्री संगठन का क्षेत्र और महत्व बताइये। विक्रय प्रबन्धक के क्या कर्तव्य हैं?
12. 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?
13. Write a note on recruitment and selection of salesmen.
विक्रयकताओं की भर्ती और चयन पर एक टिप्पणी लिखिए।