

PG-20511
TERM END EXAMINATION – 2020
MBA THIRD YEAR (NEW)
MARKETING MANAGEMENT
Sales and Distribution Management

[Maximum Marks: 70

*नोट : समय – विश्वविद्यालय समय सारणी के अनुसार।
सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। सभी प्रश्न के अंक समान हैं।*

Note : *Time – According to University Timing.*

All questions are compulsory. All question carry equal marks.

1. (i) प्रॉस्पेक्ट, सस्पेक्ट और सेल्स लीड के बीच अंतर क्या है? कैसे प्रॉस्पेक्ट्स निपुण होते हैं? (7)
What is the difference between a prospect, suspect and sales lead?
How the prospects are qualified?
- (ii) आप व्यक्तिगत विक्रय में खरीददार की आपत्तियों को कैसे दूर करेंगे? (7)
How would you remove the objections of a buyer in Personal Selling?

अथवा / OR

- (i) विक्रेताओं की भर्ती के लिए वांछनीय विशेषताएं क्या हैं? समझाएं।
What are the desirable characteristics for recruiting the sales persons?
Explain.
- (ii) मनोवैज्ञानिक परीक्षण, सही नौकरी के लिए सही उम्मीदवार चुनने में कैसे मदद करता है? समझाएं।
How does Psychological testing helps in choosing right candidate for the right job? Explain.

2. बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम के डिज़ाइन और निष्पादन में शामिल चरणों का संक्षेप में वर्णन करें। (14)
Describe briefly the steps involved in designing and executing a sales training program.

अथवा / OR

“यदि आप एक विक्रेता को पर्याप्त भुगतान करते हैं, तो आपके पास एक अच्छी तरह से प्रेरित बिक्री बल होगा।” टिप्पणी करें।

“If you pay a sales person enough you will have a well-motivated sales force.”

Comment.

3. बिक्री कोटा क्या है? विक्रेताओं के लिए कंपनियों द्वारा निर्धारित बिक्री कोटा के सामान्य प्रकारों का संक्षेप में वर्णन करें। (14)

What are Sales quotas? Describe briefly the common types of sales quotas set by companies for sales people.

अथवा / OR

बिक्री प्रतियोगिता को कैसे डिज़ाइन किया जाना चाहिए ताकि वे उपभोक्ता और डीलर के हित को पकड़ सकें? समझाएं।

How should the sales contest be designed so that they hold the interest of the consumer and dealer? Explain.

4. वितरण चैनलों की आवश्यकता क्यों हैं? उत्पादों के विपणन में उनकी क्या भूमिका है? (14)
Why are distribution channels required? What role do they play in the marketing of products?

अथवा / OR

थोक व्यापारी और खुदरा विक्रेता द्वारा किए जाने वाले कार्यों की व्याख्या करें।

Explain the functions performed by wholesaler and retailer.

5. एक चैनल सूचना प्रणाली विकसित करने के क्या चरण हैं? व्याख्या करें। (14)
What are the steps in developing a channel information system? Explain.

अथवा / OR

उपभोक्ता उत्पाद वितरक के लिए प्रदर्शन मूल्यांकन मानदंड बताएं।

Explain the performance evaluation criteria for a consumer product distributor.

.....XX.....