

**B. Com. (Third Year) Examination, 2020-21**

**ADVERTISING, SALES PROMOTION and SALES MANAGEMENT**

**नोट :** प्रत्येक प्रश्न-पत्र को पृथक्-पृथक् उत्तर-पुस्तिका में लिखना अनिवार्य है।

**Note :** Each paper is compulsorily written on separate answer sheet

**F-940**

**खण्ड-‘अ’ प्रश्न-पत्र : प्रथम / Section-‘A’ Paper : First**

**MANAGEMENT of SALES FORCE**

**Maximum Marks : 40**

**नोट :** सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न के अंक समान हैं।

**Note:** All questions are compulsory. Each question carries equal marks.

1. एक विक्रय संगठन में विक्रय-प्रबन्धक के कार्यों का वर्णन कीजिए।

Describe the function of sales manager in a sales organization.

2. विक्रय कर्ताओं को अभिप्रेरित करने की प्रमुख विधियाँ कौन-कौन सी हैं ?

What are the major methods or incentives of motivating salesmen?

3. विक्रय दल के विभिन्न सिद्धान्तों की विवेचना कीजिए।

Discuss the various principles of sales force.

4. विक्रय कोटा के प्रमुख प्रकारों को समझाइये।

Describe the various types of sales quotas.

5. बाजार विश्लेषण के लिए किन-किन आधारों का उपयोग किया जाता है ?

What criteria are used for analysis the market?