

B.Com. Final Year Main (Old) Examination, April-2020

(section – A) E-6337

MM: 75

CS-III (f) Advertising sales promotion

Paper -I

(management of Sales force)

Note : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
Attempt all 5 questions. All questions carry equal marks.

- Q.1.** विक्रेताओं के चयन हेतु उपयुक्त स्रोतों एवं चयन विधि के सन्दर्भ में उचित सुझाव दीजिये ?
Suggest suitable source and methods of recruiting sales persons in the firm ?
- Q.2.** निर्देशन से आशय व महत्व को स्पष्ट कीजिये।
Explain meaning and importance of direction.
- Q.3.** विक्रय क्रियाओं पर नियंत्रण से आशय व उद्देश्यों को स्पष्ट कीजिये।
Explain meaning and object of sales operation control ?
- Q.4.** विक्रय पूर्वानुमान से आशय व विधियों को स्पष्ट कीजिये।
Explain meaning and methods of sales forecasting ?
- Q.5.** विक्रय प्रदेशों के नियोजन से आशय व उपयोगिता स्पष्ट कीजिये।
Explain meaning and benefits of sales territories.

(Section – B) E-6338

MM: 75

CS-III (f) Advertising sales promotion

Paper -II

(Sales Promotion and public relation)

Note : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
Attempt all 5 questions. All questions carry equal marks.

- Q.1.** विक्रय संवर्धन से आप क्या समझते हैं इसकी प्रकृति की विवेचना कीजिए।
What do you mean by sales promotion? Discuss its nature.
- Q.2.** उपभोक्ता संवर्धन की प्रमुख तकनीकों का उल्लेख कीजिए।
Describe the main techniques of consumer promotion.
- Q.3.** विक्रय संवर्धन कार्यक्रम की पूर्व जाँच से आप क्या समझते हैं।
What do you understand by pre-testing of sales promotion programme?
- Q.4.** जनसम्पर्क क्या है ? इसके महत्व की विवेचना कीजिए।
What is public relation? Discuss its importance .
- Q.5.** विक्रय संवर्धन में दृश्य-श्रव्य सार्वजनिक गतिविधियों की उपयोगिता की व्याख्या कीजिए।
Describe the utility of public audio – visual activities in sales promotion.
