

MS–508/MM–2208

Sales and Distribution Management

(विक्रय तथा वितरण प्रबन्धन)

Master of Business Administration/P. G. Diploma
in Marketing Management

(MBA–10/12/13/16/17/PGDMM–10/16/17/
MBAH–11)

Fourth/Second Semester, Examination, 2018

Time : 3 Hours

Max. Marks : 80

Note : This paper is of **eighty (80)** marks containing **three (03)** Sections A, B and C. Learners are required to attempt the questions contained in these Sections according to the detailed instructions given therein.

नोट : यह प्रश्न पत्र अस्सी (80) अंकों का है जो तीन (03) खण्डों 'क', 'ख' तथा 'ग' में विभाजित है। शिक्षार्थियों को इन खण्डों में दिए गए विस्तृत निर्देशों के अनुसार ही प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

Section–A / खण्ड–क

(Long Answer Type Questions) / (दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Note : Section 'A' contains four (04) long answer type questions of nineteen (19) marks each. Learners are required to answer *two* (02) questions only.

नोट : खण्ड 'क' में चार (04) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं।
प्रत्येक प्रश्न के लिए उन्नीस (19) अंक निर्धारित हैं।
शिक्षार्थियों को इनमें से केवल दो (02) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

1. What is Prospecting ? Describe the sources and techniques of identifying and qualifying prospects.
पूर्वक्षण क्या है ? प्रॉस्पेक्ट्स (Prospects) को पहचानने और योग्यता की संभावनाओं के सूत्रों एवं तकनीकों का वर्णन कीजिए।
2. Describe the methods of designing territories. Give examples.
क्षेत्रों की रूपरेखा रचने के तरीकों का वर्णन कीजिए। उदाहरण दीजिए।
3. What is meant by an environment threat or challenge ? How can sales managers respond to such challenges ?
एक पर्यावरणीय खतरे या चुनौती से आप क्या समझते हैं ?
बिक्री प्रबन्धकों को ऐसी चुनौतियों का जवाब कैसे मिल सकता है ?
4. Describe the various qualitative methods of sales forecasting.
बिक्री पूर्वानुमान की विभिन्न गुणात्मक विधियों का वर्णन कीजिए।

Section-B / खण्ड-ख**(Short Answer Type Questions) / (लघु उत्तरीय प्रश्न)**

Note : Section 'B' contains eight (08) short answer type questions of eight (08) marks each. Learners are required to answer *four* (04) questions only.

नोट : खण्ड 'ख' में आठ (08) लघु उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए आठ (08) अंक निर्धारित हैं। शिक्षार्थियों को इनमें से केवल चार (04) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

1. What do you understand by Sales Budgeting ?
बिक्री के बजट से आप क्या समझते हैं ?
2. What is span of control ? How does it determine whether a vertical or horizontal organizational structure should be used ?
नियंत्रण की अवधि क्या है ? यह कैसे निर्धारित करता है कि ऊर्ध्वाधर या क्षैतिज संगठनात्मक संरचना का उपयोग किया जाना चाहिए ?
3. Briefly describe the major steps in the sales force staffing process.
बिक्री बल स्टाफिंग प्रक्रिया में प्रमुख कदमों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।
4. Briefly describe the various methods of training of sales recruits.
बिक्री के रंगरूटों के प्रशिक्षण के विभिन्न तरीकों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

5. Describe the development of motivation theory in sales management.
बिक्री प्रबन्धन में प्रेरणा सिद्धान्त के विकास का वर्णन कीजिए।
6. Discuss the role of fringe benefits in a sales compensation plan.
बिक्री मुआवजा योजना में फ्रिज लाभ की भूमिका पर चर्चा कीजिए।
7. Identify the major environmental challenges faced by international sales managers.
अन्तर्राष्ट्रीय बिक्री प्रबन्धकों के समक्ष आने वाली प्रमुख पर्यावरणीय चुनौतियों का उल्लेख कीजिए।
8. Outline the steps involved in the development of a sales evaluation program.
एक बिक्री मूल्यांकन कार्यक्रम बनाने में शामिल कदमों की रूपरेखा रखिये।

Section-C / खण्ड-ग

(Objective Type Questions) / (वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

Note : Section 'C' contains ten (10) objective type questions of one (01) mark each. All the questions of this Section are compulsory.

नोट : खण्ड 'ग' में दस (10) वस्तुनिष्ठ प्रश्न दिये गये हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए एक (01) अंक निर्धारित है। इस खण्ड के सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

State whether the following are True or False.

निम्नलिखित के सामने सत्य अथवा असत्य लिखिए।

1. Systems selling is a team approach to selling.

(True/False)

प्रणाली (सिस्टम) दृष्टिकोण बिक्री के लिए एक टीम दृष्टिकोण है। (सत्य/असत्य)

2. A sales lead is any specific person or organization that might need a given good or service. (True/False)

एक बिक्री लीड कोई भी व्यक्ति या संगठन है जिसे उत्पाद या सेवा की आवश्यकता होती है। (सत्य/असत्य)

3. Spotters are people who identify and qualify sales leads. (True/False)

स्पॉटर्स वे लोग हैं जो बिक्री लीड को पहचानते तथा उत्तीर्ण करते हैं। (सत्य/असत्य)

4. 'Pull tactics' aim to create end users demand that forces to carry and keep restocking a firm's products. (True/False)

‘पुल युक्तियों’ का उद्देश्य अन्त उपयोगकर्ताओं की माँग को बनाने के लिए व्यापार को जारी रखने और फर्म के उत्पादों को बहाल रखने के लिए विवश करता है। (सत्य/असत्य)

5. Market potential is the highest possible expected industry sales of a good or service in a specified market segment for a given time period. (True/False)

विशिष्ट बाजार खण्ड में एक निश्चित समय के लिए उद्योग के उत्पाद एवं सेवाओं की आपेक्षित उच्चतम बिक्री बाजार की क्षमता कहलाती है। (सत्य/असत्य)

6. Sales force composite is the forecast arrived at by combining salespersons' estimates of expected sales. (True/False)

बिक्रीकर्ताओं का भविष्य के लिए बिक्री आकलन का योग बिक्री बल सम्मिश्र होता है। (सत्य/असत्य)

7. A 'staff function' is a primary organizational activity.
(True/False)
'स्टाफ क्रियाकलाप' एक प्राथमिक संगठन सम्बन्धी क्रिया है।
(सत्य/असत्य)
8. Channels 'break the bulk' and meet the small-size needs to consumers.
(True/False)
चैनल थोक को सूक्ष्म आकार में बदलकर उपभोक्ताओं की जरूरत पूर्ण करते हैं।
9. Normally a wholesaler sells directly to consumers.
(True/False)
सामान्यतः एक थोक व्यापारी सीधे उपभोक्ताओं को बेचता है।
(सत्य/असत्य)
10. Efficient inventory management is important to strike a trade-off between 'stock-out' cost and 'carrying' cost.
(True/False)
स्टाक आउट लागत तथा 'कैरियिंग' लागत को संतुलित करने के लिए कुशल इनवेन्टरी प्रबन्धन अत्यन्त आवश्यक है।
(सत्य/असत्य)