

**राजस्थान विश्वविद्यालय परीक्षा प्रश्न-पत्र, 2013**

**B. Com. (Part III) EXAMINATION, 2013**

**BUSINESS ADMINISTRATION** rtuonline.com

**Second Paper : (6) Sales Promotion and Sales Management**

**Part-I : OBJECTIVE** Maximum Marks : 40

Answer of Question No.1(i) to (x) should not exceed 20 words. Each question carries 2 marks. Answer of Question No. 2(i) to (ii) should not exceed 50 words. Each question carries 4 marks.

प्रश्न संख्या 1(i) से (x) का उत्तर 20 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए। प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है। प्रश्न संख्या 2(i) से (ii) का उत्तर 50 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए। प्रत्येक प्रश्न 4 अंक का है।

- (i) What do you mean by salesmanship ?  
विक्रय कला से आपका क्या आशय है ?
- (ii) What do you mean by sales promotion programme ?  
विक्रय संवर्द्धन कार्यक्रम से आपका क्या आशय है ?
- (iii) What do you understand by "Public Relation" ?  
"जनसम्पर्क" से आप क्या समझते हैं ?
- (iv) What is 'Premium' rtuonline.com  
'प्रीमियम' क्या है ?
- (v) What do you mean by Consumer Promotion ?  
उपभोक्ता संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं ?
- (vi) What do you mean by Sales Volume Quota ?  
विक्रय परिमाण कोटा अभ्यंश से आप क्या समझते हैं ?
- (vii) What is Point of Purchase Display ?  
विक्रय बिन्दु सजावट क्या है ?
- (viii) Explain the meaning of selling.  
विक्रयण का आशय समझाइये।
- (ix) What do you mean by motivating salesman ?  
विक्रयकर्ता अभिप्रेरणा से आपका क्या अर्थ है ?
- (x) Define 'Buying Motive'.  
'क्रय प्रेरणा' को परिभाषित कीजिए।

2.

- (i) "Advertising and sales promotion are supplement to each other."  
Comment.  
"विज्ञापन तथा विक्रय संवर्द्धन एक-दूसरे के पूरक हैं।" समझाइये।
- (ii) Briefly distinguish between sales management and marketing management.  
विक्रय प्रबन्ध एवं विपणन प्रबन्ध में संक्षेप में अन्तर बताइये।

(iii) Describe the objectives of evaluation of sales promotion programme. rtuonline.com

विक्रय संवर्द्धन कार्यक्रम के मूल्यांकन के उद्देश्यों का वर्णन कीजिए।

(iv) Describe the process of controlling salesman.

विक्रेताओं पर नियन्त्रण करने की प्रक्रिया बताइये।

(v) Enumerate the measures taken by Government of India for export sales promotion.

भारत सरकार द्वारा निर्यात विक्रय संवर्द्धन के लिए किये गये प्रयासों को समझाइये।

### **PART-II (DESCRIPTIVE)**

**Maximum Mark : 60**

**Attempt three questions, selecting one question from each Section. Each question carries 20 marks.**

प्रत्येक खण्ड से एक प्रश्न का चयन करते हुए कुल तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 20 अंक का है। rtuonline.com

#### **Section-A (खण्ड-अ)**

3. What do you understand by consumer promotion methods ? Discuss various types of consumer promotion methods. 5+15

उपभोक्ता संवर्द्धन विधियों से आप क्या समझते हैं ? विभिन्न प्रकार की उपभोक्ता संवर्द्धन विधियों का विवेचन कीजिए।

**Or (अथवा)**

What do you mean by 'Sales Promotion' ? Discuss the importance of sales promotion in the modern age.

विक्रय संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं ? आधुनिक युग में विक्रय संवर्द्धन के महत्व की विवेचना कीजिए।

#### **Section-B (खण्ड-ब)**

4. "A good salesman is born and not made." Explain this statement. Describe in brief the essential qualities of an ideal salesman.

"एक सफल विक्रेता जन्म से होता है, बनाया नहीं जा सकता।" इस कथन को समझाइये। एक आदर्श विक्रेता के आवश्यक गुणों का संक्षेप में वर्णन कीजिये।

**Or (अथवा)**

What do you mean by selling ? Explain the importance of selling in a planned economy.

विक्रयण से आप क्या समझते हैं ? एक नियोजित अर्थव्यवस्था में विक्रयण का महत्व बताइये।

**Section-C ( खण्ड-स )**

5. What do you mean by objections of customers ? Narrate the factors that are required to keep in mind while handling the objections of customers. rtuonline.com

ग्राहकों की आपत्तियों से आप क्या समझते हैं ? ग्राहकों की आपत्तियों के निवारण में ध्यान रखने योग्य बातों का उल्लेख कीजिए।

**Or ( अथवा )**

What do you mean by consumer psychology ? Describe the various methods of studying consumers psychology. rtuonline.com

कन्ज्यूमर साइकोलोजी से आप क्या समझते हैं ? कन्ज्यूमर साइकोलोजी के अध्ययन की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिये।