

**OBJECTIVE PART-I**

**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 (v) 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 (v) का उत्तर 50 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए। प्रत्येक प्रश्न 4 अंक का है।

1. (i) What do you mean by 'Sales Promotion'?  
'विक्रय संवर्द्धन' से आप क्या समझते हैं?
- (ii) What do you mean by consumer sweep stake?  
उपभोक्ता लाटरी से आप क्या समझते हैं?
- (iii) What is meant by solo exhibition?  
एकल प्रदर्शनी से क्या आशय है?
- (iv) What is personal selling?  
वैयक्तिक विक्रय क्या है?
- (v) Explain the principle of unity of command  
निर्देश की एकता के सिद्धांत को समझाइये।
- (vi) What is meant by job-description?  
कार्य विवरण से क्या आशय है?
- (vii) What is meant by personality test?  
व्यक्तित्व जाँच से क्या आशय है?
- (viii) What is meant by positive motivation?  
धनात्मक अभिप्रेरण से क्या आशय है?
- (ix) What do you mean by fringe benefits?  
अनुलाभ से आप क्या समझते हैं?
- (x) What do you mean by personality?  
व्यक्तित्व से आप क्या समझते हैं?

2. (i) Distinguish between sales promotion and salesman-ship.  
विक्रय संवर्द्धन एवं विक्रयकला में अन्तर बताइये। rtuonline.com
- (ii) State the characteristics of sales management.  
विक्रय प्रबंधन की विशेषताओं का उल्लेख कीजिये।
- (iii) Explain the line and staff organization.  
रेखा तथा कर्मचारी संगठन को समझाइये।
- (iv) State the objectives of sales of forecasting.  
विक्रय पूर्वानुमान के उद्देश्य बताइये।
- (v) State the sources of prospecting.  
ग्राहकों की खोज के स्रोत बताइये।

## DESCRIPTIVE PART-II

Maximum Marks : 60

Attempt three questions in all, selecting one question from each section.  
Each question carries 20 marks.

rtuonline.com

प्रत्येक खंड में से एक प्रश्न का चयन करते हुए कुल तीन प्रश्नों का उत्तर दीजिए।

प्रत्येक प्रश्न 20 अंक का है।

### Section-A ( खण्ड-अ )

3. Discuss the various types and methods of sales promotion.

विक्रय संवर्द्धन के विभिन्न प्रकार एवं विधियों का उल्लेख कीजिये।

10+10

OR

What do you mean by trade fair and exhibition? What are their types?  
Discuss the importance of them.

व्यापारिक मेले एवं प्रदर्शनी से आप क्या समझते हैं? ये कितने प्रकार के होते हैं? इनके महत्व की विवेचना कीजिए।

5+5=10

### Section-B ( खण्ड-ब )

4. Mention the qualities of a successful sales manager.

एक सफल विक्रय प्रबंधक के गुणों का उल्लेख कीजिए।

20

OR

What do you mean by selection of salesman? Explain the importance of sound selection process?

विक्रयकर्ताओं के चयन से आप क्या समझते हैं? अच्छी चयन प्रक्रिया का महत्व स्पष्ट कीजिये।

**Section-C ( खण्ड-स )**

5. Describe the main steps of a selling process.

एक विक्रय प्रक्रिया के प्रमुख कदमों/चरणों का वर्णन कीजिये।

**OR**

rtuonline.com

What are the major methods of controlling the sales cost? Explain.

विक्रय लागत नियंत्रण की प्रमुख विधियाँ कौनसी हैं? स्पष्ट कीजिये।

20