

5824

**M.Com. (Final) Business Administration
Examination, 2018**

SALES AND ADVERTISING MANAGEMENT

Paper – II-B

Time : Three Hours

Maximum Marks : 100

PART-A [Marks : 20]

(खण्ड-अ)

Answer all questions (50 words each).

All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 50 शब्दों से अधिक न हो। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

PART-B [Marks : 50]

(खण्ड-ब)

Answer five questions (250 words each). Select one question from each unit. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से एक-एक प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्न कीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 250 शब्दों से अधिक न हो।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

PART-C [Marks : 30]

(खण्ड-स)

Answer any two questions (300 words each).

All questions carry equal marks.

कोई दो प्रश्न कीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 300 शब्दों से अधिक न हो। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

PART-A

(खण्ड-अ)

UNIT-I

(इकाई-I)

1. (i) Define Sales-Organisation.

विक्रय-संगठन को परिभाषित कीजिए।

(ii) What do you mean by Sales-Manager ?

विक्रय-प्रबन्धक से आपका क्या अभिप्राय है ?

UNIT-II

(इकाई-II)

(iii) What is 'Selection' ?

'चयन' क्या है ?

(iv) What is "Motivation".

“अभिप्रेरणा” क्या है ?

UNIT-III

(इकाई-III)

(v) Define "Sales-fields".

“विक्रय-क्षेत्र” को परिभाषित कीजिए।

(vi) What is "Sales-quota" ?

“विक्रय-कोटा” क्या है ?

UNIT-IV

(इकाई-IV)

- (vii) Define "Advertisement".
“विज्ञापन” को परिभाषित कीजिए।
- (viii) What is "Advertisement-Department" ?
“विज्ञापन-विभाग” क्या है ?

UNIT-V

(इकाई-V)

- (ix) What is "Advertising copy" ?
“विज्ञापन प्रतिलिपि” क्या है ?
- (x) Define "Advertising-appeal".
“विज्ञापन-अपील” को परिभाषित कीजिए।

PART-B

(खण्ड-ब)

UNIT-I

(इकाई-I)

2. Explain the territory based structure of Sales Organisation.
भौगोलिक क्षेत्र पर आधारित संगठन के बारे में समझाइए।

OR

(अथवा)

State the responsibilities of a Sales Manager towards Salesman.

विक्रयकर्त्ताओं के प्रति एक विक्रय प्रबन्धक के दायित्व बताइए।

UNIT-II

(इकाई-II)

3. Explain in brief the principles which should be kept in mind while selecting a Salesman.

एक विक्रेता का चुनाव करते समय ध्यान रखे जाने वाले सिद्धान्तों को संक्षेप में समझाइए।

OR

(अथवा)

Discuss Significance and need of Sales-training.

विक्रय-प्रशिक्षण की महत्ता एवं आवश्यकता को समझाइए।

UNIT-III

(इकाई-III)

4. What factors should be considered while setting "Sales-Quotas" ?

“बिक्री-कोटा” निर्धारण के समय ध्यान में रखे जाने वाले कारकों को समझाइए।

OR

(अथवा)

Discuss significance and need of "Sales-territories".

“विक्रय-क्षेत्र” की महत्ता एवं आवश्यकता को समझाइए।

UNIT-IV

(इकाई-IV)

5. Give the definition of Advertising and describe functions.

विज्ञापन की परिभाषा दीजिए एवं इसके कार्यों का वर्णन कीजिए।

OR

(अथवा)

What is meant by misleading or unethical advertising
What are its implications.

एक भ्रमित करने वाले अथवा अनैतिक विज्ञापन का क्या अर्थ है ? इसके क्या परिणाम हो सकते हैं ?

UNIT-V

(इकाई-V)

6. What is the meaning of Advertising-media ? Discuss the points considered while selecting a media of advertising.

विज्ञापन-माध्यम किसे कहते हैं ? विज्ञापन माध्यम का चुनाव करते समय ध्यान देने योग्य बातें बताइए।

OR

(अथवा)

Write main characteristics of a Good Advertising Copy.

एक अच्छी विज्ञापन प्रति के प्रमुख लक्षणों को लिखिए।

PART-C

(खण्ड-स)

UNIT-I

(इकाई-I)

7. What are the various bases of specialisation for developing "Sales-Organisation" ?

“विक्रय-संगठन” को विकसित करने के विशेषज्ञताओं के विभिन्न आधार समझाइए।

UNIT-II

(इकाई-II)

8. Describe various methods of "Sales-Training".

“विक्रय-प्रशिक्षण” की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिए।

UNIT-III

(इकाई-III)

9. Describe the various types of "Sales-Quotas" and methods of their determination.

“विक्रय-अभ्यंशों” के प्रमुख प्रकारों और उनके निर्धारण की विधियों को समझाइए।

UNIT-IV

(इकाई-IV)

10. Discuss advantages and disadvantages of Advertising.

विज्ञापन के लाभों एवं हानियों की विवेचना कीजिए।

UNIT-V

(इकाई-V)

11. What is Press Advertising ? Discuss the advantages and disadvantages of Newspaper Advertising in Press Advertising.

प्रेस विज्ञापन क्या है ? प्रेस विज्ञापन में समाचार-पत्रीय विज्ञापन के लाभों एवं दोषों को बताइए।
