

- (a) "Identifying customer's buying motive is the most crucial task for a salesperson." Discuss. What are the various buying motives?

"विक्रयकर्ता के लिए सबसे महत्वपूर्ण कार्य है उपभोक्ताओं के क्रय प्रेरकों की पहचान करना।" विवेचन कीजिए। विभिन्न प्रकार के क्रय-प्रेरक क्या हैं? 8

- (b) What are the various measures for making selling an attractive career?

विक्रय में एक आकर्षक भविष्य बनाने हेतु विभिन्न उपाय क्या हैं? 7

5. Write short notes on any *three* of the following:

- (a) Ethical Aspects of Selling
(b) Types of Salespersons
(c) Techniques of Handling Objections
(d) Sales Manual and Order Book
(e) Myths of Selling.

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिए:

- (a) विक्रय के नैतिक पहलू
(b) विक्रयकर्ताओं के प्रकार
(c) विवादों को सम्भालने की तकनीकें
(d) विक्रय नियमावली तथा आदेश पुस्तक
(e) विक्रय के मिथक।

5×3=15

Evening Wednesday

8/5/19

This question paper contains 4 printed pages.

Your Roll No.

Sl. No. of Ques. Paper: 3279

IC

Unique Paper Code : 62413635

Name of Paper : Personal Selling and Salesmanship

Name of Course : B.A. (Prog.) Commerce : SEC

Semester : VI

Duration : 3 hours

Maximum Marks : 75

(Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.)

(इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिये गये निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिये।)

NOTE:— Answers may be written either in English or in Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

टिप्पणी:— इस प्रश्नपत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिन्दी किसी एक भाषा में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

Attempt all five questions.

All questions carry equal marks.

सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (a) Describe the characteristics of a successful salesperson.

एक सफल विक्रयकर्ता की विशेषताओं का वर्णन कीजिए। 8

(b) What is the importance of Personal Selling for consumers, marketers and society?

उपभोक्ताओं, विपणनकर्ताओं और समाज के लिए वैयक्तिक विक्रय का महत्व क्या है? 7

Or (अथवा)

(a) "Personal Selling is the heart of Relationship Marketing." Comment.

"वैयक्तिक विक्रय सम्बन्ध विपणन का हृदय है।" टिप्पणी कीजिए। 8

(b) Distinguish between personal selling and advertising.

वैयक्तिक विक्रय तथा विज्ञापन में अन्तर कीजिए। 7

2. Compare the traditional and modern approaches to selling.

विक्रय के पारम्परिक तथा आधुनिक उपागमों की तुलना कीजिए। 15

Or (अथवा)

(a) Explain the AIDAS theory of selling.

विक्रय के AIDAS सिद्धान्त को समझाइए। 8

(b) What are the various types of selling situations?

विभिन्न प्रकार की विक्रय स्थितियाँ क्या हैं? 7

3. (a) Explain any four methods of identifying prospects in personal selling process.

वैयक्तिक विक्रय प्रक्रिया में सम्भावना की पहचान की कोई चार विधियाँ समझाइए। 8

(b) What is meant by closing the sale? Discuss the various techniques of closing.

विक्रय में बन्दी (क्लोजिंग) का क्या तात्पर्य है? बन्दी की विभिन्न तकनीकों की विवेचना कीजिए। 7

Or (अथवा)

(a) What types of objections do customers raise in personal selling?

वैयक्तिक विक्रय में उपभोक्ता किस प्रकार के विवाद पैदा करते हैं? 8

(b) Discuss the essentials of a good presentation.

एक अच्छे प्रदर्शन की आवश्यकताओं की विवेचना कीजिए। 7

4. "It is important for a salesperson to understand the motivation theories." Do you agree? Explain the Maslow's theory of Need Hierarchy.

"विक्रयकर्ता के लिए यह महत्वपूर्ण है कि वह अभिप्रेरण के सिद्धान्तों को समझे।" क्या आप सहमत हैं? मास्लो के आवश्यकता अनुक्रम सिद्धान्त को समझाइए। 15

Or (अथवा)