

| | |
|---|--------------------------|
| COURSE CODE | – 4MBA5 |
| COURSE TITAL | – CRM & Sales Management |
| CREDIT | – 2 |
| MAXIMUM MARKS | – 30 |
| Last Date of Submission: October: 31 (for July Session) | |
| April 30 (for January Session) | |

Max.Marks:-30
Min.Marks:-12

Q.1 Define CRM Describe The Functions & Role Of CRM.

CRM को परिभाषित कीजिए। CRM के कार्यो एवं भूमिका की व्याख्या कीजिए।

Q.2 Explain The Concept Of CRM Strategy In Indian Context.

भारतीय संदर्भ में CRM रणनीति की अवधारणा की विवेचना कीजिए।

Q.3 Define The tirm Customer Acquisition & Retention. How It Is Help al In Indian Business.

ग्राहक अधिग्रहण और प्रतिधारण को परिभाषित कीजिए। यह भारतीय व्यवसाय में किस प्रकार उपयोगी है?

Q.4 What Are The Different Types Of Cost &Difficulties Of Customer Relation Programs.

लागत एवं उपभोक्ता प्रतिधारण में अवरोध विभिन्न प्रकार क्या हैं?

Q.5 Explain The Concept Of CRM In B2b & B2c Markets.

CRM में B2b & B2c बाजार की अवधारणा की विवेचना कीजिए।

Q.6 What Are The Practice Steps For Achieving CRM Success.

CRM सफलता प्राप्त करने के लिए व्यावहारिक कदम क्या है?

Q.7 Explain The Concept Of New Methods Of Selling In Indian Context.

भारतीय संदर्भ में बेचने के नए तरीके की अवधारणा की विवेचना कीजिए।

Q.8 Distinguish Between Consumer Sales Training And Industrial Sales Training.

उपभोक्ता बिक्री प्रशिक्षण एवं औद्योगिक बिक्री प्रशिक्षण के मध्य अंतर स्पष्ट करिए?

Q.9 Explain The Concept Of MIS In Context Of Sales Report.

बिक्री के संदर्भ में प्रबंधन सूचना प्रणाली की रिपोर्ट की विवेचना कीजिए।

Q.10 Write Short Notes On :

(1) Training In Personality Development.

व्यक्तित्व विकास में प्रशिक्षण।

(2) Sales Management Information System.

बिक्री के प्रबंधन सूचना प्रणाली।