

Course Code	:	PGDMM1
Course Title	:	Sales and Distribution Management
Credit	:	6
Assignment No.	:	30
Maximum Marks	:	12

Q.1(a) What do you mean by sales management? Why should it be followed?

बिक्री के प्रबंध से आप क्या समझते हैं? क्यों इसे बाद होनी चाहिए।

(b) Briefly explain nature and scope of sales management.

बिक्री प्रबंध के प्रकृति और गुंजाइश को संक्षेप में लिखें।

(c) What is personal setting and write its objective?

व्यक्तिगत बिक्री क्या है? इसके उद्देश्य को लिखें।

Q.2(a) What are the process of Recurring and selecting sales Personnel?

बिक्री कर्मचारियों के भर्ती और चयन की क्या प्रक्रिया है?

(b) How sales personnel are important in sales and distribution management?

कैसे बिक्री कर्मचारी महत्वपूर्ण हैं, बिक्री वितरण प्रबंध में?

(c) How would you conduct sales training programmers' for developing skills

of sales personnel?

कैसे आप बिक्री कर्मचारी के कौशल को विकसित करने के लिए बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम संचालित करेंगे?

Q.3(a) How would you motivate sales personnel?

बिक्री कर्मचारी को आप कैसे प्रेरित करेंगे?

(b) Can you explain compensation plans?

क्या आप मुआवजा योजना को विस्तृत कर सकते हैं?

(c) How titrations allocating to the sales personnel?

बिक्री कर्मचारी को क्षेत्र कैसे निर्धारित किये जाते हैं?

Q.4(a) Briefly explain sales cost.

बिक्री लागत की व्याख्या करें।

(b) What do you mean by cost Analysis?

लागत विश्लेषण से आप क्या समझते हैं?

(c) What is sales Share?

बिक्री शेयर किसे कहते हैं?

Q.5(a) How would you develop market? Through sales personnel.

बाजार को आप कैसे विकसित करेंगे, बिक्री कर्मचारी के द्वारा?

(b) Explain the various marketing channels.

विपणन के विभिन्न चैनल की व्याख्या कीजिए।

(c) What are the Functions and importance of marketing channels?

विपणन के कार्य और महत्व क्या हैं?

Q.6(a) How channel intermediaries play an important role in marketing? Explain.

चैनल मध्यस्थता कैसे एक महत्वपूर्ण भूमिका अदा करता है, विस्तृत करें।

(b) Distinguish between wholesale and Retailing.

थोक और खुदरा बिक्री के बीच क्या अंतर है?

(c) How Would each of the following factors influence the choice of a channel of distribution?

निम्नलिखित कारकों में से प्रत्येक के वितरण के एक चैनल का चुनाव कैसे प्रस्तावित करेगा?

(i) Perishability of the product उत्पाद की भंगुरता

(ii) Style element शैली तत्व

(iii) Size of purchase ग्राहक की संख्या

(iv) The number of customers ग्राहक की संख्या

Q.7(a) What do you mean by logistics?

रसद से आप क्या समझते हैं?

(b) How would you create channel intermediaries?

आप चैनल मध्यस्थता कैसे बताओगे?

(c) Why information system is necessary in marketing?

सूचना तंत्र विवणन में क्यों आवश्यक है?