



UTTARAKHAND OPEN UNIVERSITY, HALDWANI (NAINITAL)

उत्तराखण्ड मुक्त विश्वविद्यालय हल्द्वानी (नैनीताल)

CERTIFICATE COURSE IN SALESMANSHIP & MARKETING ASSIGNMENT

विक्रय कला एवं विपणन में प्रमाण पत्र सत्रीय कार्य

Last Date of Submission: 15 Jan 2011 (जमा करने की अन्तिम तिथि: 15 जनवरी 2011)

Course Title: Fundamentals of Salesmanship

Course Code: C. C. S. M.-01

कोर्स शीर्षक: विक्रयकला के आधारभूत तत्व

कोर्स कोड: सी0 सी0 एस0 एम0.01

Year: 2010-11

Maximum Marks: 40

सत्र— 2010—11

अधिकतम अंक—40

Section 'A'

भाग 'क'

Section 'A' contains 08 short answer type questions of 5 marks each. Learners are required to answers 4 questions only. Answers of short answer-type questions must be restricted to 250 words approximately.

भाग 'क' में आठ लघु उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं, इनमें से केवल चार प्रश्नों के उत्तर देने हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए पांच अंक निर्धारित हैं, तथा प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 250 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए।

Briefly discuss the following:

निम्न की संक्षेप में चर्चा कीजिए:

1. Philosophies that guide market.
बाजारों को निर्देशन करने वाले दर्शन ।
2. Salesman Plays & key role in our distribution System.
विक्रयकर्ता वितरण प्रणाली में प्रमुख भूमिका निर्वहन करना है।
3. Usefulness of advertising department for sales organization.
विक्रय संगठन के लिए विज्ञापन विभाग की उपयोगिता।
4. "In modern era training of salesman is essential for the development of business."
"आधुनिक युग में व्यापार के विकास के लिए विक्रयकर्ताओं का प्रशिक्षण आवश्यक है।"

5. “Motive is a drive for which an individual seeks satisfaction”.
“प्रेरणा वह लालसा है जिसकी संतुष्टि के लिए व्यक्ति प्रयत्न करता है। ”
6. Personal selling.
व्यक्तिगत विक्रय।
7. Salesmanship is an art or science or both.
विक्रयकला एक कला या विज्ञान या दोनों ।
8. Buying is a mental process.
क्रय करना एक बौद्धिक प्रक्रिया है ।

Section ‘B’

भाग ‘ख’

Section ‘B’ contains 04 long answer-type questions of 10 marks each. Learners are required to answers 02 questions only.

भाग ‘ख’ में चार दीर्घ उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं, इनमें से केवल दो प्रश्नों के उत्तर देने हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए दस अंक निर्धारित हैं।

1. What are the channels of distribution ? Do you agree that “wholesaler would be resumed” ? If so, what will be the results ?
वितरण वाहिकायें कौन-कौन सी हैं? क्या आप इस कथन से सहमत हैं कि “थोक विक्रेता को समाप्त कर देना चाहिए ”? यदि हां तो इसके क्या परिणाम होंगे?
2. What are the qualities expected in a successful sales manager? if you are a sales manager of a co. how you will keep control over salesman ? Discuss.
एक सफल विक्रय प्रबन्धक में कौन-कौन से गुण अपेक्षित हैं? यदि आप किसी कम्पनी के विक्रय प्रबन्धक हैं तो आप विक्रयकताओं पर कैसे नियंत्रण रखेंगे। व्याख्या किजिए।
3. Define customer. Give classification of customers on the basis of geographical area. Also explain this statement that “consumer in target of all marketing activities.”

ग्राहक को परिभाषित कीजिए। भौगोलिक क्षेत्र के आधार पर ग्राहको का वर्गीकरण कीजिए। साथ ही इस कथन की व्याख्या कीजिए कि “उपभोक्ता सभी विपणन क्रियाओं का निशाना होता है।”

4. What are the responsibilities of a salesman ? How a salesman can deal with the objectives of customers ? Discuss in detail.

एक विक्रयकर्ता के कौन-कौन से उत्तरदायित्व हैं ? एक विक्रयकर्ता ग्राहकों के उद्देश्यो कैसे पूरा कर सकता है? विस्तारपूर्वक व्याख्या कीजिए।