



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 June 2011. (जमा करने की अन्तिम तिथि: 15 जून 2011)*

Course Title: Fundamentals of Salesmanship

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

कोर्स शीर्षक: विक्रयकला के आधारभूत तत्व

कोर्स कोड: सी0सी0एस0एम0-01

Year: 2010-11 (Winter)

Maximum Marks: 40

सत्र- 2010-11 (शीतकालीन)

अधिकतम अंक- 40

**Section-A**

**भाग – क**

Section 'A' contains 08 short answer type questions of 5 marks each. Learners are required to answer 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 किजिए:

1. Selling objectives.  
विक्रय उद्देश्य
2. Marketing environment.  
विपणन वातावरण
3. Duties and responsibilities of a retail salesman.  
फुटकर विक्रेता के कर्तव्य एवं उत्तरदायित्व
4. Personal Selling.  
वैयक्तिक विक्रय
5. Importance of personality of salesman in selling?  
विक्रय में विक्रेता के व्यक्तित्व का महत्व

- 6 Effective communication.  
प्रभावशाली संचार
- 7 Sales competition.  
विक्रय प्रतियोगिता
- 8 Personality of salesman.  
विक्रेता का व्यक्तित्व

**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. How a salesman can deal with the objectives of customers? Discuss in detail.  
एक विक्रेता उपभोक्ता के उद्देश्यों को किस प्रकार प्रभावित करता है ? विस्तार से चर्चा कीजिए।
2. Discuss in detail various methods of getting interview.  
साक्षात्कार की विभिन्न विधियों की विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए।
3. What are the advantages and disadvantages of sales territories? Explain in detail.  
विक्रय प्रदेशों के लाभ-हानि क्या हैं? एक विक्रेता अपनी विक्रय चर्चा को किस प्रकार प्रभावशाली बना सकता है ?
4. Define communication. Discuss various components and models of communications.  
संचार को परिभाषित कीजिए। संचार के विभिन्न अवयवों एवं मॉडलों पर चर्चा कीजिए।