



UTTARAKHAND OPEN UNIVERSITY, HALDWANI (NAINITAL)

उत्तराखण्ड मुक्त विश्वविद्यालय, हल्द्वानी (नैनीताल)

CERTIFICATE COURSE IN SALESMANSHIP & mARKETING (CCSM-10)
ASSIGNMENT

विक्रय कला एवं विपणन में प्रमाण पत्र सत्रीय कार्य

Last Date of Submission: 15 Jan, 2012

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: 2011-12 (Summer)

Maximum Marks: 40

सत्र- 2011-12

अधिकतम अंक-40

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: (Que. 1 to Que. 8)

निम्न की संक्षेप में चर्चा कीजिए: (प्र० 1 से प्र० 8)

1. Distribution Channel.
वितरण माध्यम।
2. Objectives of the Marketing.
विपणन के उद्देश्य।
3. Personality of Salesman.
विक्रेता का व्यक्तित्व।
4. Advertising.
विज्ञापन।
5. Benefits of Training.
प्रशिक्षण के लाभ।
6. Sales Competition.
विक्रय प्रतियोगिता।
7. Marketing Environment.
विपणन वातावरण।
8. Qualities of Successful Sales Manager.

विक्रय प्रबंधक की विशेषताएं।

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 barriers of communication? How can we overcome the barriers of communication? Clarify.
संचार की बाधाएं क्या हैं? संचार की बाधाओं को किस प्रकार दूर किया जा सकता है? स्पष्ट कीजिए।
2. What are the features of closing the sale? Explain some important sales closing methods.
विक्रय समाप्त करने की विशेषताएं क्या हैं? कुछ महत्वपूर्ण विक्रय समाप्ति विधियों की व्याख्या कीजिए।
3. What are the mental stages of buying? How can a salesman make his sales talk effective? Discuss.
विक्रय की मानसिक अवस्था क्या है? एक विक्रेता अपनी विक्रय चर्चा को किस प्रकार प्रभावशाली बना सकता है? चर्चा कीजिए।
4. What are the duties and responsibilities of a sales manager? Explain.
विक्रय प्रबंधक के कर्तव्य एवं उत्तरदायित्व क्या हैं? व्याख्या कीजिए।