



उत्तराखंड मुक्त विश्वविद्यालय हल्द्वानी (नैनीताल)

Programme Name-MBA-Fourth Semester/PGDMM-Second Semester

कार्यक्रम का नाम- मास्टर ऑफ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन- चतुर्थ सेमेस्टर

Programme Code-MBA-10/MBAH-11/PGDMM-10

कार्यक्रम कोड- MBA-10/MBAH-11/PGDMM-10

Course Name-Sales and Distribution Management

कोर्स शीर्षक- विक्रय तथा वितरण प्रबंध

Course Code-MM2208

Maximum Marks-40

कोर्स कोड - MM2208

अधिकतम अंक —40

Session -2012-13,Summer

सत्र: 2012—13, ग्रीष्मकालीन

Last Date of Submission: 15 July, 2013 जमा करने की अन्तिम तिथि 15 जुलाई, 2013)

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।

Discuss the following (1-8) –

निम्न की संक्षेप में चर्चा कीजिए:

1. Sales management विक्रय प्रबंधन
2. Territory Management प्रक्षेत्र प्रबंधन
3. Various compensation plans used for the salesman's compensation.
विक्रय कार्मिक को क्षतिपूर्ति देने में प्रयोग की जाने वाली विभिन्न क्षतिपूर्ति योजनाएं
4. Hybrid sales organization संकर विक्रय संगठन
5. The Delphi Technique डेल्फी तकनीक
6. Sales budget विक्रय बजट
7. Sales Management Cycle विक्रय प्रबंधन चक्र
8. Various elements of distribution network वितरण नेटवर्क के विभिन्न तत्व

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. Suppose you are a salesperson for a cosmetic company, what, according to you, are the essential qualities you think you must have as a salesperson?
यह मान लीजिए कि आप एक सौंदर्य व प्रसाधन सामग्री का कार्य करने वाली कंपनी के एक विक्रेय-कार्मिक हैं तो आपके अनुसार आप में एक विक्रय कर्ता कार्मिक के क्या आवश्यक गुण होने चाहिए?
2. Explain the different structures of a sales organization.
विक्रय संगठन की विभिन्न संरचनाओं के बारे में बताइए।
3. 'Training is an essential tool for the development of the sales people'. Elaborate.
'विक्रताओं के विकास के लिए प्रशिक्षण एक अनिवार्य उपकरण है' | विस्तार से समझाइए
4. Discuss in detail the role of industrial distributor in the overall marketing strategy of an organization.
एक संगठन की समग्र विपणन रणनीति में औद्योगिक वितरक की भूमिका पर विस्तार से चर्चा कीजिए।