

UTTARAKHAND OPEN UNIVERSITY, HALDWANI (NAINITAL)



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-12/PGDMM-10

कार्यक्रम कोड- MBA-12/PGDMM-10

Course Name-Sales and Distribution Management

कोर्स शीर्षक- विक्रय तथा वितरण प्रबंध

Course Code-MM2208

Maximum Marks-40

कोर्स कोड - MM 2208

अधिकतम अंक -40

Session -2013-14,Summer

सत्र: 2013-14, ग्रीष्मकालीन

Last Date of Submission: 15 June , 2014 जमा करने की अन्तिम तिथि 15 जून ,2014)

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 उत्तरों वाले 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. Difference between sales management and personal selling.
विक्रय प्रबंधन और व्यक्तिगत बिक्री में अंतर।
2. Functions of a hybrid sales organization.
संकर बिक्री संगठन के कार्य।
3. Sources of indirect recruitment.
अप्रत्यक्ष भर्ती के स्रोत।
4. Likert and Semantic Differential scales.
लिकर्ट और सिमेंटिक विभेदक पैमाने।

5. Objectives of sales training.
विक्रय प्रशिक्षण के उद्देश्य |
6. Role of territory management in quota setting.
कोटा सेटिंग में क्षेत्र प्रबंधन की भूमिका |
7. Functions of warehousing.
भंडारण के कार्य |
8. Sales Management Cycle
विक्रय प्रबंधन चक्र |

Section-B

भाग ख

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

भाग ख में चार दीर्घ उत्तरों वाले प्रश्न दिये गये हैं | इनमें से केवल दो प्रश्नों के उत्तर देने हैं | प्रत्येक प्रश्न के लिए दस अंक निर्धारित हैं।

1. 'Today it is important for a salesperson to be a marketing man too.' Support this statement with examples from the market.
आज के युग में एक विक्रेता का विपणनक होना भी जरूरी है | बाजार से व्यावहारिक उदाहरण लेते हुए इस कथन का समर्थन कीजिए |
2. a) Discuss the various types of training programmes in an organization.
एक संगठन में विभिन्न प्रकार के प्रशिक्षण कार्यक्रमों की चर्चा कीजिए |
b) Discuss the objective of salesperson's performance evaluation.
एक विक्रेता के प्रदर्शन मूल्यांकन के उद्देश्यों की चर्चा कीजिए |
3. a) List the functions of logistics.
लॉजिस्टिक्स (व्यवस्था बनाने में सहायक) कार्यों को सूचीबद्ध कीजिए |
b) Discuss in detail the factors that affect the transportation cost.
परिवहन लागत को प्रभावित करने वाले कारकों की विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए |
4. a) Define marketing channel and state its function and role.
विपणन चैनल को परिभाषित करें और उसके कार्यों और भूमिका की चर्चा कीजिए |
b) Discuss any five methods you can adapt to service to your customers.
ग्राहकों की सेवा के लिए आपके द्वारा प्रयोग किए जा सकने वाले किन्हीं पांच तरीकों पर चर्चा कीजिए |