www.prepp.in
Prepp
Your Personal Exams Guide

SET-4

Series : 1PQRS

प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code **355**

रोल नं.
Roll No. | | | | | | | | |

परीक्षार्थी प्रश्न-पत्र कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।
Candidates must write the Q.P. Code on the title page of the answer-book.

विक्रय कला
SALESMANSHIP

निर्धारित समय : 3 घण्टे | *अधिकतम अंक : 60*
Time allowed : 3 hours | *Maximum Marks : 60*

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **15** हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं ।
- **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में यथा स्थान पर प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।**
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक परीक्षार्थी केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains **15** printed pages.
- Q.P. Code given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **24** questions.
- **Please write down the serial number of the question in the answer-book at the given place before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the candidates will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

{ }

www.prepp.in
Prepp
Your Personal Exams Guide

सामान्य निर्देश :

(i) *कृपया निर्देशों को ध्यानपूर्वक पढ़ें ।*

(ii) *इस प्रश्न-पत्र में दो खण्डों में **24** प्रश्न हैं : खण्ड-**क** और खण्ड-**ख** ।*

(iii) *खण्ड-**क** में वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न हैं जबकि खण्ड-**ख** में विषयपरक प्रकार के प्रश्न हैं ।*

(iv) *दिए गए **(6 + 18) = 24** प्रश्नों में से, उम्मीदवार को **3** घंटे के आबंटित (अधिकतम) समय में **(6 + 11) = 17** प्रश्नों के उत्तर देने हैं ।*

(v) *किसी विशेष खण्ड के **सभी** प्रश्नों को सही क्रम में करने का प्रयास किया जाना चाहिए ।*

(vi) ***खण्ड-क : वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :***

(a) *इस खण्ड में **6** प्रश्न हैं ।*

(b) *कोई नकारात्मक अंकन नहीं है ।*

(c) *दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए ।*

(d) *प्रत्येक प्रश्न/खण्ड के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है ।*

(vii) ***खण्ड-ख : विषयपरक प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :***

(a) *इस खण्ड में **18** प्रश्न हैं ।*

(b) *उम्मीदवार को **11** प्रश्न करने हैं ।*

(c) *दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए ।*

(d) *प्रत्येक प्रश्न/खण्ड के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है ।*

खण्ड – क

(वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न)

1. रोज़गार कौशल पर दिए गए **6** प्रश्नों में से किन्हीं **4** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । **4 × 1 = 4**

(i) प्रत्येक प्रभावी संचार ________ शुरू होता है । **1**

(A) सुनने से (B) पढ़ने से

(C) लिखने से (D) बोलने से

(ii) लक्ष्य प्राप्त करने के लिए व्यक्ति को एक निर्दिष्ट समय-सीमा में कार्य पूरा करने के लिए हमेशा ___________ निर्धारित करना/करनी चाहिए । **1**

(A) क्षेत्र (B) योजनाएँ

(C) समय-सीमाएँ (D) मानक

(iii) व्यक्तित्व विकार के सम्बन्ध में FFM से आप क्या समझते हैं ? **1**

Prepp
Your Personal Exams Guide

❀

General Instructions :

(i) *Please read the instructions carefully.*

(ii) *This Question Paper consists of **24** questions in **two** sections – Section – **A** and Section – **B**.*

(iii) *Section – **A** has Objective Type Questions whereas Section – **B** contains Subjective Type Questions.*

(iv) *Out of the given **(6 + 18) = 24** questions, a candidate has to answer **(6 + 11) = 17** questions in the allotted (maximum) time of **3** hours.*

(v) ***All** questions of a particular section must be attempted in the correct order.*

(vi) ***Section – A : Objective Type Questions (30 Marks) :***

(a) *This Section has **6** questions.*

(b) *There is no negative marking.*

(c) *Do as per the instructions given.*

(d) *Marks allotted are mentioned against each question/Section.*

(vii) ***Section – B : Subjective Type Questions (30 Marks) :***

(a) *This Section has **18** questions.*

(b) *A candidate has to do **11** questions.*

(c) *Do as per the instructions given.*

(d) *Marks allotted are mentioned against each question/Section.*

Section – A

(Objective Type Questions)

1. Answer any **4** out of the given **6** questions on Employability Skills. **4 × 1 = 4**

(i) Every effective communication starts with ________. **1**

(A) listening (B) reading

(C) writing (D) speaking

(ii) To achieve goals, one must always set a __________ to get the job done within a specified time limits. **1**

(A) areas (B) plans

(C) deadlines (D) standards

(iii) What do you understand by FFM in relation to personality disorder ? **1**

Prepp
Your Personal Exams Guide

(iv) _________ एक आयताकार बॉक्स है, जहाँ पंक्तियाँ और स्तंभ मिलते हैं। 1

(A) स्तंभ (B) ग्रिड

(C) सूत्र (D) सेल

(v) आत्मसंशय तब आता है जब हमें ________ और अपने ___________ पर भरोसा नहीं होता। 1

(vi) छत पर वर्षा-जल संचयन क्या है ? 1

2. दिए गए **7** प्रश्नों में से किन्हीं **5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **5 × 1 = 5**

(i) ______ खुदरा बिक्री विलक्षणता के सिद्धांत पर आधारित है। 1

(ii) यदि किसी फर्म का प्रबंधन केंद्रीकृत नीति का पालन करता है, तो बिक्री से संबंधित अधिकांश निर्णय ______ लेते हैं। 1

(iii) एक क्षेत्र विक्रयकर्त्ता : 1

(A) दिनभर कार्यालय में रहता है।

(B) ग्राहकों से बात-चीत करने से बचता है।

(C) ग्राहकों से संवाद करने के लिये केवल ई-मेल का उपयोग करता है।

(D) ग्राहकों से उनके स्थान पर ही आमने-सामने बात-चीत करता है।

(iv) प्रेरणा एक ______ प्रक्रिया है। 1

(A) भावनात्मक (B) मनोवैज्ञानिक

(C) समाजशास्त्रीय (D) शारीरिक

(v) विक्रय संगठन में दोनों विपणनकर्त्ता और ______ के बीच संतोषजनक शर्तों पर माल का हस्तांतरण शामिल होता है। 1

(vi) एक ______ स्टोर में व्यापारिक योजनाओं को क्रियान्वित करने, बिक्री लक्ष्यों को प्राप्त करने और प्रशिक्षण की निगरानी के लिये जिम्मेदार होता है। 1

(A) समूह प्रबंधक (B) महाप्रबंधक

(C) विभाग प्रबंधक (D) बिक्री प्रदर्शक

(vii) वेतन, कमीशन और बोनस को सामूहिक रूप से ______ कहा जाता है। 1

(A) शुद्ध लाभ आय (B) वर्तमान व्यय योग्य आय

(C) गैर-मुआवजा इनाम (D) संयोजन इनाम

Prepp
Your Personal Exams Guide

(iv) A ________ is a rectangle shaped box, where the rows and columns meet. **1**

(A) column (B) grid

(C) formula (D) cell

(v) Self-doubt comes when we do not have confidence in ________ and our __________. **1**

(vi) What is roof top rainwater harvesting ? **1**

2. Answer any **5** out of the given **7** questions. **5 × 1 = 5**

(i) __________ retailing is based on principle of singularity. **1**

(ii) If the management of a firm follows centralised policy then most of the sales related decisions are taken by ________. **1**

(iii) A field salesperson : **1**

(A) Stays in office throughout the day.

(B) Avoids engaging with the customers.

(C) Uses only e-mails for communicating with customers.

(D) Interacts face to face with customers at their place.

(iv) Motivation is a ________ process. **1**

(A) Emotional (B) Psychological

(C) Sociological (D) Physiological

(v) Sales organisation involves transfer of goods on terms satisfactory to both the marketer and _________. **1**

(vi) A ________ in store is responsible for executing merchandising plans, achieving sales goals and supervising training. **1**

(A) Group Manager (B) General Manager

(C) Department Manager (D) Sales Demonstrator

(vii) The Salary, Commission and Bonuses are collectively referred as **1**

(A) Net Profit Income

(B) Current Spendable Income

(C) Non Compensation Rewards

(D) Combination Rewards

Prepp
Your Personal Exams Guide

3. दिए गए **7** प्रश्नों में से किन्हीं **6** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **6 × 1 = 6**

(i) क्षेत्रीय ______ से बिक्री मात्रा कोटा प्राप्त होता है। **1**

(ii) निर्माता स्वामित्व वाले स्टोर _____ छूट प्रदान करते हैं। **1**

(A) 10% – 25% (B) 25% – 50%
(C) 25% – 75% (D) 25% – 90%

(iii) लाइन और स्टाफ बिक्री संगठन के अंतर्गत, प्रबंधकों के औपचारिक अधिकार का अर्थ तत्काल अधीनस्थ को ______ करना है। **1**

(A) सुझाव देना (B) नियंत्रण
(C) दण्डित (D) उपकृत

(iv) भारत में खुदरा बिक्री का ______ स्वरूप कम पाया जाता है। **1**

(A) फैक्ट्री बिक्री केंद्र (B) छूट स्टोर
(C) विशेष स्टोर (D) सुविधा स्टोर

(v) इच्छा की तीव्रता ______ की मात्रा है। **1**

(A) ग्राहक को समझाने के लिये विक्रेता द्वारा लिया गया समय और प्रयास
(B) विक्रेता का ज्ञान और कौशल
(C) प्रयास और प्रतिबद्धता जिसे विक्रेता विस्तारित करने के लिये तैयार है
(D) शारीरिक और मानसिक प्रयास जिसे विक्रेता लगाने के लिये तैयार है

(vi) चीनी मिलों के लिये मशीनें बनाने वाली कंपनी के विक्रय क्षेत्र का स्वरूप क्या होगा ? **1**

(vii) समिति प्रकार के विक्रय संगठन के अंतर्गत योजनाओं का क्रियान्वयन _____ द्वारा किया जाता है। **1**

4. दिए गए **6** प्रश्नों में से किन्हीं **5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **5 × 1 = 5**

(i) विक्रय का काम सीख रहे विक्रय प्रशिक्षुओं को मुआवजे के रूप में ______ का भुगतान किया जाता है। **1**

(A) वेतन (B) कमीशन
(C) बोनस (D) प्रोत्साहन

(ii) निम्नलिखित सभी गतिविधियाँ क्षेत्र प्रबंधन के लिये आवश्यक हैं सिवाय ______ के। **1**

(A) रूटिंग (B) मूल्य निर्धारण
(C) योजना बनाना (D) शेड्यूलिंग

Prepp
Your Personal Exams Guide

3. Answer any **6** out of the given **7** questions. **6 × 1 = 6**

(i) Sales Volume Quotas are derived from the territorial ________. **1**

(ii) The manufacturer owned stores offer discounts ranging ________. **1**

(A) 10% – 25% (B) 25% – 50%

(C) 25% – 75% (D) 25% – 90%

(iii) Under Line and Staff sales organisation, the formal authority of managers means to _______ immediate subordinates. **1**

(A) Suggest (B) Control

(C) Punish (D) Oblige

(iv) The ________ is not a dominant format of retailing found in India. **1**

(A) Factory Outlets (B) Discount Stores

(C) Speciality Stores (D) Convenience Stores

(v) Intensity of desire is the amount of ________. **1**

(A) time & effort taken by salesman to convince the customer

(B) Knowledge & Skill of the salesman

(C) Effort & Commitment the salesman is ready to expand

(D) Physical & mental effort that the salesman is ready to put forth

(vi) What would be the shape of sales territory of a company making machines for Sugar Mills ? **1**

(vii) Under committee type sales organisation, the implementation of plans is done by ________. **1**

4. Answer any **5** out of the given **6** questions. **5 × 1 = 5**

(i) Sales Trainees who are learning the sales job, are paid ______ as compensation. **1**

(A) Salary (B) Commission

(C) Bonus (D) Incentive

(ii) All of the following activities are a must for territory management except ________. **1**

(A) Routing (B) Pricing

(C) Planning (D) Scheduling

Prepp
Your Personal Exams Guide

(iii) संक्षिप्त नाम SKU में 'S' अक्षर का अर्थ है ______ । 1

(A) स्टोर (Store) (B) स्टॉक (Stock)

(C) स्मॉल (Small) (D) सर्विस (Service)

(iv) किस प्रकार के बिक्री संगठन की विशेषता 'जिम्मेदारी का बोझ दूसरे पर डालना' है ? 1

(v) निम्नलिखित में से एक फील्ड सेल्स पर्सन की जिम्मेदारी की पहचान करें : 1

(A) रोड शो (B) शेल्फ़ों का पुन: भंडारण

(C) स्टोर खोलना (D) स्टोर बंद करना

(vi) 'शॉपर्स स्टॉप' ______ खुदरा प्रारूप का उदाहरण है । 1

5. दिए गए **6** प्रश्नों में से किन्हीं **5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । **5 × 1 = 5**

(i) एक विक्रय संगठन का मुख्य कार्य ______ है । 1

(A) बिक्री करना (B) उत्पादन करना

(C) प्रदर्शन करना (D) प्रेरणा देना

(ii) सुपर-मार्केट का आकार न तो बहुत छोटा होता है न ही बहुत बड़ा, बल्कि आमतौर पर ______ वर्ग फुट तक होता है । 1

(A) 5,000 (B) 20,000

(C) 30,000 (D) 50,000

(iii) बिक्री अधिकारी ज्यादातर बिक्री क्षेत्रों को ______ क्षेत्रों के रूप में संदर्भित करते हैं । 1

(iv) एस.के. लिमिटेड अपने बिक्री कर्मचारियों को मुआवजा देने के लिये ______ वित्तीय मुआवजा पद्धति का पालन करती है । यह उन्हें सुरक्षा की भावना प्रदान करती है क्योंकि उनकी आय, बिक्री की मात्रा के साथ ज्यादा या कम नहीं होती । 1

(A) सीधा वेतन (B) सीधा कमीशन

(C) निष्पादन बोनस (D) संयोजन योजना

Prepp
Your Personal Exams Guide

(iii) The letter 'S' in acronym SKU stands for _______. **1**

(A) Store (B) Stock

(C) Small (D) Service

(iv) Which type of sales organisations are characterised by 'Buck passing of responsibility' ? **1**

(v) Identify the responsibility of a field salesperson from the following. **1**

(A) Road Shows (B) Restocking of shelves

(C) Opening of store (D) Closing of store

(vi) 'Shopper's Stop' is an example of ________ retail format. **1**

5. Answer any **5** out of the given **6** questions. **5 × 1 = 5**

(i) The main task of a sales organisation is to effect _________. **1**

(A) Sales (B) Production

(C) Display (D) Motivation

(ii) The size of supermarkets is neither too small nor too big but generally up to _________ sq. feet. **1**

(A) 5,000 (B) 20,000

(C) 30,000 (D) 50,000

(iii) The sales executives mostly refer to sale territories as ______ areas. **1**

(iv) S.K. Ltd. follows __________ financial compensation method to compensate its salespeople because it provides a sense of security to them as their income does not fluctuate with the sales volume. **1**

(A) Straight Salary (B) Straight Commission

(C) Performance Bonus (D) Combination Plan

Prepp
Your Personal Exams Guide

(v) विक्रय गतिविधियों को अच्छी तरह से समन्वित किया जा सकता है बशर्ते विक्रय उत्तरदायित्व, लाइन प्राधिकार और _______ परिभाषित हों। 1

(vi) "कभी-कभी गैर-वित्तीय पुरस्कारों को वित्तीय पुरस्कारों के साथ जोड़ दिया जाता है।" निम्नलिखित में से ऐसा पुरस्कार चुनें : 1

(A) बोनस (B) लाभांश
(C) ब्याज (D) पदोन्नति

6. दिए गए **6** प्रश्नों में से किन्हीं **5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **5 × 1 = 5**

(i) सीधे कमीशन मुआवजा योजना से _______ का संचय हो सकता है। 1

(ii) चेन स्टोर्स, हाइपर-मार्केट्स, डिपार्टमेंट स्टोर्स आदि की संख्या में वृद्धि से _______ खुदरा बिक्री में वृद्धि हुई है। 1

(iii) जेनिथ लिमिटेड की बिक्री प्रबंधक राधा बहुत बुद्धिमान, अनुभवी, सक्षम हैं और बाज़ार में बदलाव के अनुसार बिक्री योजनाओं में बहुत जल्दी बदलाव करती हैं। जेनिथ लिमिटेड के बिक्री संगठन की संरचना _______ प्रकार की होगी। 1

(A) छोटी और जटिल (B) जटिल और बड़ी
(C) बड़ी और सरल (D) सरल और जटिल

(iv) किसी भौगोलिक इकाई की बिक्री क्षमता का अनुमान _______ विश्लेषण के माध्यम से लगाया जा सकता है। 1

(v) निम्नलिखित में से सीधे कमीशन मुआवजा पुरस्कार का क्या लाभ नहीं है ? 1

(A) यह कड़ी मेहनत करने वाले बिक्रीकर्त्ता को प्रोत्साहित करता है।
(B) कभी-कभी बिक्रीकर्त्ता अपने प्रबंधकों से अधिक कमा सकते हैं।
(C) यह सीधे कार्य प्रदर्शन से जुड़ा होता है।
(D) कम कारोबार के समय यह कंपनी को लाभ पहुँचाता है।

(vi) कंपनियों के कुल उत्पाद की मानक मात्रा जिसे बिक्रीकर्त्ता द्वारा बेचा जाना चाहिये उसे _______ कहते हैं। 1

(A) बिक्री कोटा (B) बजट कोटा
(C) रुपये कोटा (D) इकाई कोटा

www.prepp.in
Prepp
Your Personal Exams Guide

(v) Sales activities can be well coordinated provided sales responsibility, line authority and _________ are defined. **1**

(vi) "Sometimes non-financial rewards are coupled with financial rewards." Choose such reward from the following : **1**

(A) Bonus (B) Dividend

(C) Interest (D) Promotion

6. Answer any **5** out of the given **6** questions. **5 × 1 = 5**

(i) Straight commission compensation plan may lead to accumulation of ________. **1**

(ii) The increase in the number of chain stores, hyper-markets, department stores etc. have led to the growth of _________ retailing. **1**

(iii) Radha the sales manager of Zenith Ltd. is very intelligent, experienced, competent and very quickly makes changes in sales plans, to adjust as per changes in market. The sale organisation structure of Zenith Ltd. would be _________. **1**

(A) Small & Complex (B) Complex & Large

(C) Large & Simple (D) Simple & Complex

(iv) The sales potential of a geographical unit can be estimated through __________ analysis. **1**

(v) Choose from the following, what is not an advantage of straight commission compensation reward ? **1**

(A) It encourages hardworking salesmen.

(B) Sometimes salespeople may earn more than their managers.

(C) It is directly linked to performance.

(D) It benefits the company during slack season.

(vi) The standard amount of the company's total product that must be sold by a salesperson is referred as : **1**

(A) Sales Quota (B) Budget Quota

(C) Rupee Quota (D) Unit Quota

www.prepp.in

Prepp
Your Personal Exams Guide

खण्ड – ख

(विषयपरक प्रकार के प्रश्न)

रोज़गार कौशल पर दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** प्रश्नों के उत्तर **20-30** शब्दों में दीजिए। **3 × 2 = 6**

7. किन्हीं चार संचार बाधाओं के नाम बताइए। **2**

8. व्यक्तित्व विकास से आप क्या समझते हैं ? **2**

9. स्प्रेडशीट में फॉर्मेटिंग क्या है ? कोई दो उदाहरण दीजिए। **2**

10. गैर–तकनीकी उद्यमियों का योगदान लिखिए। **2**

11. हरित श्रमिक सेवाओं से संबंधित कोई चार उदाहरण दीजिए। **2**

दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** प्रश्नों के उत्तर **20-30** शब्दों में दीजिए। **3 × 2 = 6**

12. प्रेरणा की परिभाषा दीजिए। **2**

13. प्रादेशिक विक्रय संगठन अपनी समस्याओं का समाधान कैसे करते हैं ? **2**

14. विभागीय भण्डार की किन्हीं दो विशेषताओं का उल्लेख कीजिए। **2**

15. उत्पाद बिक्री और समाधान बिक्री के बीच अंतर बताइए। **2**

16. "बिक्री क्षेत्र स्थापित करने से उचित बाज़ार कवरेज की सुविधा और बिक्री बल पर नियंत्रण करने में सहायता मिलती है।" स्पष्ट कीजिए। **2**

दिए गए **3** प्रश्नों में से किन्हीं **2** प्रश्नों के उत्तर **30-50** शब्दों में दीजिए। **2 × 3 = 6**

17. ग्राहकों के प्रकार के आधार पर डिजाइन किए गए विक्रय संगठन के कोई तीन लाभ लिखिए। **3**

18. एक इन–स्टोर डेमोंस्ट्रेटर के तीन गुण बताइए जो उसे अपने ग्राहकों के साथ शीघ्र संबंध स्थापित करने में मदद करते हैं। **3**

www.prepp.in

Prepp
Your Personal Exams Guide

Section – B

Subjective Type Questions

Answer any **3** out of the given **5** questions on Employability skills in **20-30** words each. **3 × 2 = 6**

7. Name any four communication barriers. **2**

8. What do you understand by personality development ? **2**

9. What is formatting in spreadsheets ? Give any two examples. **2**

10. Write the contribution of non-technical entrepreneurs. **2**

11. Give any four examples related to Green workers services. **2**

Answer any **3** out of the given **5** questions in **20-30** words each. **3 × 2 = 6**

12. Define Motivation. **2**

13. How do territorial sales organisations solve their problems ? **2**

14. State any two characteristics of Department stores. **2**

15. Differentiate between product sales & solution sales. **2**

16. "Establishing sales territories facilitates proper market coverage and controlling the sales force." Explain. **2**

Answer any **2** out of the given **3** questions in **30-50** words each. **2 × 3 = 6**

17. Write any three advantages of the type of sales organisation that is designed on the basis of types of customers. **3**

18. State any three qualities of an in-store demonstrator that help him to establish a quick rapport with his customers. **3**

Prepp
Your Personal Exams Guide

19. ऐसे किन्हीं तीन तरीकों की सूची बनाइए जिनसे सफल बिक्रीकर्त्ता को उसके प्रयासों और कड़ी मेहनत के लिए मान्यता दी जा सके । **3**

दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** प्रश्नों के उत्तर **50-80** शब्दों में दीजिए । **3 × 4 = 12**

20. "कंपनी की वित्तीय शक्ति, उसके उत्पादों का मूल्य, उत्पाद मिश्र और फर्म के उत्पादन की मात्रा, बिक्री संगठन संरचना को प्रभावित करते हैं ।" समझाइए । **4**

21. "उच्च मूल्य वाले उत्पादों की बिक्री और आंतरिक बिक्री प्रतिनिधि को सहायता प्रदान करने के लिये क्षेत्र विक्रय एक पारंपरिक लेकिन अधिक प्रभावी तरीका है ।" इस कथन के आलोक में क्षेत्र विक्रय के महत्त्व की व्याख्या कीजिए । **4**

22. अपने पिता की अचानक मृत्यु के बाद प्रीतिका ने अपने केवल फुटवियर बेचने वाले खुदरा स्टोर की जिम्मेदारी संभाली । उसने निर्माताओं को निर्देश दिया कि वे गुणवत्तापूर्ण कच्चे माल का उपयोग करें और लाभ बढ़ाने के लिये स्टाइलिश और आरामदायक फुटवियर का उत्पादन करें । प्रीतिका के खुदरा प्रारूप की पहचान करके, उसकी विशेषताएँ बताइए । **4**

23. Onyx Ltd. की बिक्री प्रबंधक ध्रुवी को बाज़ार में नवीनतम विकास के अनुसार बिक्री क्षेत्र को संशोधित करने की जिम्मेदारी सौंपी गई है । बिक्री क्षेत्र को संशोधित करने के लिये ध्रुवी द्वारा उठाए गए पहले चार चरणों की व्याख्या कीजिए । **4**

24. "प्रेरणा वह प्रमुख प्रेरणात्मक शक्ति है जो बिक्रीकर्त्ता को उनकी नौकरी में आने वाली किसी भी चुनौती का सामना करने के लिये प्रेरित करती है ।" इस कथन के संदर्भ में एक प्रेरित बिक्रीकर्त्ता की विशेषताओं का उल्लेख कीजिये । **4**

---

www.prepp.in

Prepp
Your Personal Exams Guide

19. List any three ways in which a successful salesman may be recognized for their efforts and hard work. **3**

Answer any **3** out of the given **5** questions in **50-80** words each. **3 × 4 = 12**

20. "The financial strength of the company, price of its products, product mix and volume of production of the firm affect the sales organisation structure." Explain. **4**

21. "Field selling is a traditional but more effective approach, for sales of high value products and supporting inside sales representatives." In the light of the statement, explain the importance of field selling. **4**

22. After her father's sudden demise, Pritika took charge of their retail outlet dealing only in footwears. She instructed the manufacturers to use quality raw material and produce stylish and comfortable footwears to increase the profits. Identify and state the characteristics of Pritika's retail format. **4**

23. Dhruvi the sales manager of Onyx Ltd. has been assigned the responsibility of revising the sales territory according to the latest developments in the market. Explain first four steps undertaken by Dhruvi to revise the sales territory. **4**

24. "Motivation is the major inspirational force that induces salesmen into action and ready to face any challenge their job offers." In the light of the statement, explain the characteristics of a motivated salesman. **4**

www.prepp.in

Your Personal Exams Guide

SAMPLE

Your Personal Exam Guide