

FINAL EXAMINATION – JULY 2017
POST GRADUATE DIPLOMA IN MARKETING MANAGEMENT
(PGDMM)
First Year – First Semester **PGDMM - 2**
Sales and Distribution Management

Time : 03 Hrs.

MM : 70
MM : 28

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. How to improve the effectiveness of area sales manager.
एरिया विक्रय प्रबंधक की स्थिति में कैसे सुधार करोगे।
- Q.2. Explain the job functions of sales manager.
विक्रय प्रबंधक के कार्य को समझाइए।
- Q.3. Explain relationship selling.
विक्रय के सहसंबंध को समझाइए।
- Q.4. What are the techniques of sales forecasting.
विक्रय अनुमान की कौन सी विधियाँ हैं, इसे समझाइए।
- Q.5. Explain the reasons for sales control.
विक्रय नियंत्रण के कारण को समझाइए।
- Q.6. Explain three different types of negotiation plan.
विनिमय वाहक के तीन प्रकार समझाइए।
- Q.7. (i) Why should a company training its salesmen? Discuss with local examples.
कंपनी के विक्रय एजेंट की ट्रेनिंग के बारे में उदाहरण सहित समझाइए।
(ii) Explain three techniques of control using ratio analysis.
अनुपात विश्लेषण के नियंत्रक की तीन विधि को समझाइए।
- Q.8. How positioning can play a role in sales? Explain by giving examples.
विक्रय की स्थिति का महत्व को उदाहरण सहित समझाइए।

FINAL EXAMINATION – JULY 2017
POST GRADUATE DIPLOMA IN MARKETING MANAGEMENT
(PGDMM)
First Year – First Semester **PGDMM - 2**
Sales and Distribution Management

Time : 03 Hrs.

MM : 70
MM : 28

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. How to improve the effectiveness of area sales manager.
एरिया विक्रय प्रबंधक की स्थिति में कैसे सुधार करोगे।
- Q.2. Explain the job functions of sales manager.
विक्रय प्रबंधक के कार्य को समझाइए।
- Q.3. Explain relationship selling.
विक्रय के सहसंबंध को समझाइए।
- Q.4. What are the techniques of sales forecasting.
विक्रय अनुमान की कौन सी विधियाँ हैं, इसे समझाइए।
- Q.5. Explain the reasons for sales control.
विक्रय नियंत्रण के कारण को समझाइए।
- Q.6. Explain three different types of negotiation plan.
विनिमय वाहक के तीन प्रकार समझाइए।
- Q.7. (i) Why should a company training its salesmen? Discuss with local examples.
कंपनी के विक्रय एजेंट की ट्रेनिंग के बारे में उदाहरण सहित समझाइए।
(ii) Explain three techniques of control using ratio analysis.
अनुपात विश्लेषण के नियंत्रक की तीन विधि को समझाइए।
- Q.8. How positioning can play a role in sales? Explain by giving examples.
विक्रय की स्थिति का महत्व को उदाहरण सहित समझाइए।