

AH-1569-CV-19-S
M.Com. (Final)
Term End Examination, 2019-20
ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT
Paper-III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 100

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

Note : Answer any five Question. All Question carry equal marks.

1. विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ? विपणन के उपकरण के रूप में इसकी व्याख्या करें।
What do you mean by Advertising? Explain its as a tool of marketing.
2. विज्ञापन बजट आवंटन के निर्धारक तत्वों का वर्णन कीजिए।
Describe determinants of allocating Advertising Budget.
3. टिप्पणी लिखिये:- Write note on:-
(a) प्रसारण मीडिया Broadcast Media (b) प्रिंट मीडिया Print Media
4. विज्ञापन प्रति से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन प्रति को कैसे तैयार किया जा सकता है ?
What do you mean by Advertising copy? How can an advertising copy be prepared?
5. विक्रय प्रबंध को परिभाषित कीजिए, एवं इसके उद्देश्यों एवं उपयोगिता का वर्णन कीजिए।
Define sales management and discuss its objectives and utility.
6. विक्रयकर्ता के क्षेत्र और विक्रय अंश को आप कैसे निर्धारित करेंगे ? समझाइए।
How will you determine the salesman territory and sales quota? Explain.
7. विक्रय बल प्रबंधन की अर्थनीति क्या है ? इसकी गुणवत्ता को आप कैसे माप सकते हैं ?
What are the economies of sales force management? How do you measure its quality?
8. बिक्री बैठक और विक्रय प्रतियोगिता से आप क्या समझते हैं ? इनके उद्देश्य क्या हैं ? इनकी प्रक्रिया को संक्षिप्त में समझाइए।
What do you understand by sales meetings and sales contests? What are their objectives? Explain their procedure in brief.
9. विक्रय प्रदर्शन मूल्यांकन प्रक्रिया के विभिन्न चरणों का वर्णन कीजिए।
Discuss various steps in sales performance evaluation process.
10. प्रदर्शन के मूल्यांकन से आप क्या समझते हैं ? विक्रय कार्यकर्ता के मूल्यांकन हेतु विभिन्न दृष्टिकोणों का वर्णन कीजिए।
What do you mean by performance appraisal? Discuss various approaches to appraise sales executives.