Series &RQPS

SET-4

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.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **15** हैं ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में 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.
- Please check that this question paper contains **24** questions.
- 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 write down the serial number of the question in the answer-book 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.

[redacted]

*निर्धारित समय : **3** घण्टे* | *अधिकतम अंक : **60***

*Time allowed : **3** hours* | *Maximum Marks : **60***

सामान्य निर्देश :

(i) *कृपया निर्देशों को ध्यानपूर्वक पढ़ें ।*

(ii) *इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं जो कि **दो** खण्डों में विभाजित हैं : खंड-**अ** और खंड-**ब** ।*

(iii) *खंड-**अ** में वस्तुनिष्ठ प्रश्न तथा खंड-**ब** में विषयपरक प्रश्न शामिल हैं ।*

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

(v) *किसी भी खंड विशेष के उत्तर सही क्रम में लिखे जाएँ ।*

(vi) *खंड – **अ** : वस्तुनिष्ठ प्रश्न (**30** अंक)*

(क) *इस खंड में **06** प्रश्न हैं ।*

(ख) *कोई नकारात्मक अंकन नहीं है ।*

(ग) *दिए गए निर्देशों के अनुसार उत्तर दीजिए ।*

(घ) *निर्धारित अंक प्रत्येक प्रश्न/खण्ड के सामने दिए गए हैं ।*

(vii) *खंड – **ब** : विषयपरक प्रश्न (**30** अंक)*

(क) *इस खंड में **18** प्रश्न हैं ।*

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

(ग) *दिए गए निर्देशों के अनुसार उत्तर दीजिए ।*

(घ) *निर्धारित अंक प्रत्येक प्रश्न/खण्ड के सामने दिए गए हैं ।*

खंड – अ

(वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

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

(i) एफपीओ (FPO) का पूर्ण रूप है : **1**

(a) फारमर प्रोड्यूसर ऑर्गेनाइज़ेशन (b) फूड प्रोड्यूसर ऑर्गेनाइज़ेशन

(c) फर्टिलाइज़र प्रोड्यूसर ऑर्गेनाइज़ेशन (d) फ्रूट प्रोड्यूसर ऑर्गेनाइज़ेशन

(ii) एक ________ ऊर्ध्वाधर तरीके से सेल्स (Cells) की व्यवस्था है । **1**

(a) पंक्ति (b) सेल

(c) कॉलम (d) कार्यपुस्तिका

General Instructions :

(i) *Please read the instructions carefully.*

(ii) *This Question Paper consists of **24** questions in **two** Sections : Section – **A** & 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/part.*

(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/part.*

SECTION – A

(Objective Type Questions)

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

(i) The full form of FPOs is **1**

(a) Farmer Producer Organisations

(b) Food Producer Organisations

(c) Fertiliser Producer Organisations

(d) Fruit Producer Organisations

(ii) A _____ is an arrangement of cells in a vertical manner. **1**

(a) Row (b) Cell

(c) Column (d) Workbook

(iii) ________ मुश्किल होने पर भी कुछ करना जारी रखने की क्षमता को संदर्भित करता है । 1

(a) पहल (b) दृढ़ता

(c) निर्णायकता (d) दक्षता

(iv) स्मार्ट (SMART) के परिवर्णी शब्द में 'R' अक्षर का अर्थ है : 1

(a) राइट (b) रिज़ल्ट

(c) रियलिस्टिक (d) रिसोर्स

(v) संचार में ________ यह जानने में मदद करता है कि प्राप्तकर्ता ने संदेश को समझा है या नहीं । 1

(a) एन्कोडिंग (b) डिकोडिंग

(c) चैनल (d) फीडबैक

(vi) वाक्य बनाने के लिए शब्दों को पुनर्व्यवस्थित करें : 1

गली/है/पार/घर/के/उसका

2. दिये गये **7** प्रश्नों में से किन्हीं **5** प्रश्नों के उत्तर दीजिये । **5 × 1 = 5**

(i) बड़े पैमाने की FMCG कंपनियों के लिए ________ प्रकार के बिक्री संगठन सबसे उपयुक्त हैं । 1

(a) व्यापार (b) हाइब्रिड

(c) उत्पाद (d) कार्यात्मक

(ii) स्टोर आधारित खुदरा बिक्री में शामिल है 1

(a) एटीएम (b) टेलीमार्केटिंग

(c) ऑनलाइन रिटेलिंग (d) हाइपर मार्केट

(iii) बिक्री क्षेत्र सुनिश्चित करते हैं 1

(a) उचित बाज़ार कवरेज (b) उत्पादों की उत्तम डिज़ाइनिंग

(c) वस्तुओं की प्रभावशाली पैकेजिंग (d) उत्पाद का विस्तृत लेबल बनाना

(iv) बिक्री सहायता कर्मियों को भुगतान करने के लिए सबसे उपयुक्त वित्तीय मुआवजा इनाम की पहचान कीजिए । 1

(a) सीधा वेतन (b) सीधा कमीशन

(c) निष्पादन बोनस (d) संयोजन योजना

(iii) _______ refers to ability to continue to do something even when it is difficult. **1**

(a) Initiative (b) Perseverance

(c) Decisiveness (d) Efficiency

(iv) The letter 'R' in the acronym 'SMART' stands for **1**

(a) Right (b) Result

(c) Realistic (d) Resource

(v) ______ in communication helps in knowing whether the receiver has understood the message or not. **1**

(a) Encoding (b) Decoding

(c) Channel (d) Feedback

(vi) Rearrange the words to form a sentence : **1**

Street/is/across/house/the/His

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

(i) The ______ type sales organisations are most suitable for large scale FMCG companies. **1**

(a) Trade (b) Hybrid

(c) Product (d) Functional

(ii) Store based retailing includes **1**

(a) ATM (b) Telemarketing

(c) Online Retailing (d) Hyper Market

(iii) Sales territories ensure **1**

(a) Proper Market Coverage

(b) Perfect designing of products

(c) Impressive packaging of goods

(d) Developing a detailed label of product

(iv) Identify the financial compensation rewards best suited for making payment to sales support personnel. **1**

(a) Straight salary (b) Straight Commission

(c) Performance Bonus (d) Combination Plans

(v) बिक्री विभाग का उद्देश्य ________ द्वारा सामान को उपयोग करना है। 1

(vi) ________ स्टोर्स का आकार 800-5000 वर्ग फुट के बीच है। 1

(a) हाइपर मार्केट (b) छूट स्टोर

(c) सुपर मार्केट (d) स्पेशलिटी स्टोर

(vii) वर्तमान व्यय योग्य आय का पहला आयाम कौन सा है ? 1

3. दिए गये **7** प्रश्नों में से किन्हीं **6** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **$6 \times 1 = 6$**

(i) बड़े पैमाने पर उत्पादन करने वाली कंपनियों की संगठनात्मक संरचना ________ होती है। 1

(a) छोटी और सरल (b) छोटी और जटिल

(c) बड़ी और सरल (d) बड़ी और जटिल

(ii) निम्नलिखित में से छूट स्टोर का उदाहरण पहचानिये : 1

(a) वॉलमार्ट (b) किड्स कैंप

(c) वेस्टसाइड (d) विशाल मेगामार्ट

(iii) ग्राहक और संभावित ग्राहक हर बिक्री क्षेत्र में ________ होते हैं। 1

(a) एक जैसे (b) समान

(c) सजातीय (d) विजातीय

(iv) अगर बिक्रीकर्ता को अपना काम स्वाभाविक रूप से फायदेमंद और संतोषजनक लगता है तो वह ________ अभिप्रेरित होगा। 1

(v) उस उत्तरदायित्व की पहचान कीजिए जो रिटेल इन-स्टोर प्रदर्शक द्वारा नहीं निभाया जाता है। 1

(a) उत्पाद प्रदर्शन (b) उत्पाद पैकेजिंग

(c) उत्पाद अनुभव (d) उत्पाद तैयारी

(vi) ______ बिक्री संगठनात्मक इकाइयों और व्यक्तिगत बिक्री कर्मियों को सौंपे गए मात्रात्मक उद्देश्य होते हैं। 1

(vii) कारों का निर्माण करने वाली एबीसी लिमिटेड ने बिक्री बढ़ाने के लिये इस वर्ष नवरात्रि के दौरान कई बिक्री प्रचार तकनीकों का उपयोग किया, इससे पता चलता है कि बिक्री संगठन की संरचना ________ और ________ से प्रभावित होती है। 1

(a) बिक्री, खरीद (b) माँग, आपूर्ति

(c) रीति-रिवाज, परंपराएँ (d) उत्पादन, वितरण

(v) The purpose of Sales Department is to get the goods used by the ultimate ______. **1**

(vi) The area of _____ stores is between 800 – 5000 sq. feet. **1**

(a) Hyper Markets (b) Discount Stores

(c) Super Markets (d) Speciality Stores

(vii) Which is the first dimension of current spendable income ? **1**

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

(i) The sales organization structure of companies producing on large scale is **1**

(a) Small and Simple (b) Small and Complex

(c) Large and Simple (d) Large and Complex

(ii) Identify the example of Discount stores from the following : **1**

(a) Walmart (b) Kids Kemp

(c) West side (d) Vishal Megamart

(iii) The customers and prospects are _____ from one sales territory to another. **1**

(a) same (b) similar

(c) homogeneous (d) heterogeneous

(iv) A salesperson will be _____ motivated if he finds his job inherently rewarding and satisfying. **1**

(v) Identify the responsibility that is not performed by retail in-store demonstrator. **1**

(a) Product Display (b) Product Packaging

(c) Product Experience (d) Product Preparation

(vi) ______ are quantitative objectives assigned to sales organisational units and individual sales personnel. **1**

(vii) ABC Ltd. manufacturing cars used a number of sales promotional techniques during Navratri this year to boost up their sales, this indicates that the structure of a sales organisation is influenced by the _____ & _____. **1**

(a) Sale and Purchase (b) Demand and Supply

(c) Customs and Traditions (d) Production and Distribution

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

(i) क्षेत्र बिक्री कर्मी उत्पादन बेचने के लिये अपना अधिकांश समय _________ पर बिताते हैं । **1**

(a) सड़क (b) टेलीफोन

(c) प्रशासनिक कार्यों में (d) आमने-सामने संपर्क में

(ii) फैक्टरी आउटलेट अपने ग्राहकों को कितनी छूट देते हैं ? **1**

(iii) लाइन (रेखा) बिक्री संगठन के अंतर्गत प्राधिकरण का प्रवाह ________ होता है । **1**

(a) ऊपर की ओर (b) नीचे की ओर

(c) तिरछा (d) क्षैतिज रूप से

(iv) ________ में ग्राहकों का समूह, संभावित ग्राहक या विक्रयकर्ता को सौंपे गए भौगोलिक क्षेत्र शामिल होते हैं । **1**

(a) क्षेत्र बिक्री (b) बिक्री क्षेत्र

(c) बिक्री संगठन (d) बिक्री कोटा

(v) आप मॉम एण्ड पॉप की दुकानों को किस श्रेणी में वर्गीकृत करेंगे ? **1**

(a) संगठित खुदरा बिक्री (b) असंगठित खुदरा बिक्री

(c) ऑनलाइन खुदरा बिक्री (d) गैर-स्टोर आधारित खुदरा बिक्री

(vi) जायरा लिमिटेड की कर्मचारी सुमन को सहायक प्रबंधक से बिक्री प्रबंधक के पद पर स्थानांतरित कर दिया गया है । जायरा लिमिटेड द्वारा उपयोग किये गए मुआवजा पुरस्कार की पहचान करें । **1**

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

(i) कंपनी भत्तों के दो उदाहरण दीजिए । **1**

(ii) निम्नलिखित में से जो सीधे कमीशन का लाभ नहीं है, का चयन कीजिए । **1**

(a) इससे ऋण डूब जाता है ।

(b) यह कड़ी मेहनत करने वाले सेल्समैन को प्रोत्साहित करता है ।

(c) यह सीधे कार्य प्रदर्शन से जुड़ा होता है ।

(d) यह कंपनी को मंदी के समय लाभ पहुँचाता है ।

(iii) जब उत्पादों की कीमतों में काफी उतार-चढ़ाव होता है, तो उपयोग की जाने वाली बिक्री मात्रा कोटा की पहचान कीजिए । **1**

(a) बजट बिक्री मात्रा कोटा (b) रुपया बिक्री मात्रा कोटा

(c) इकाई बिक्री मात्रा कोटा (d) बिंदु बिक्री मात्रा कोटा

(iv) एक ________ सही समय पर, सही जगह और सही कीमत पर सही माल उपलब्ध कराकर उपभोक्ता की जरूरतों को पूरा करता है । **1**

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

(i) Field sales-people spend most of their time on _____ to sell products. **1**

(a) Road (b) Telephone

(c) Administrative tasks (d) Face to face contact

(ii) How much discount is given by factory outlets to their customers ? **1**

(iii) Under Line Sales Organisation, the authority flows **1**

(a) Upwards (b) Downwards

(c) Diagonally (d) Horizontally

(iv) A _____ consists of a group of customers, prospects or geographical areas assigned to a salesperson. **1**

(a) Field selling (b) Sales Territory

(c) Sales Organisation (d) Sales Quota

(v) Under what category will you categorise mom & pop shops ? **1**

(a) Organized retailing (b) Unorganised retailing

(c) Online retailing (d) Non-store based retailing

(vi) Suman, an employee of Zyra Ltd. has been vertically shifted from the post of Assistant Manager to Sales Manager. Identify the compensation reward used by Zyra Ltd. **1**

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

(i) Give two examples of Company Perks. **1**

(ii) Choose from the following, what is not an advantage of straight commission. **1**

(a) It leads to bad debts.

(b) It encourages hardworking salesmen.

(c) It is directly linked to performance.

(d) It benefits the company during slack season.

(iii) Identify the sales volume quota used when prices of products fluctuate considerably. **1**

(a) Budget Sales Volume Quota (b) Rupee Sales Volume Quota

(c) Unit Sales Volume Quota (d) Point Sales Volume Quota

(iv) A _____ makes an attempt to satisfy the consumer needs by providing the right merchandise at right time, right place and right price. **1**

(v) एक फ़र्म का बिक्री प्रबंधक, हाइब्रिड बिक्री संगठन अपनाएगा जब : 1

(a) वह घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय दोनों बाज़ारों में सामान बेचता है ।

(b) वह ग्राहकों के विभिन्न वर्गों से संबंधित है ।

(c) उसका एक बड़ा उत्पाद पोर्टफोलियो होता है ।

(d) वह उत्पाद, कार्यों और भूगोल का संयोजन दिखाता है ।

(vi) _________ के लिये बिक्री संगठन महत्त्वपूर्ण हैं । 1

(a) उत्पाद को डिज़ाइन करने

(b) उत्पाद का पैकेज/रैपर बनाने

(c) वस्तुओं का वितरण सुनिश्चित करने

(d) उत्पादन विभाग की गतिविधियों का समन्वय करने

6. दिये गये **6** प्रश्नों में से किन्हीं **5** प्रश्नों के उत्तर दीजिये । **5 × 1 = 5**

(i) डोनयाल डिपार्टमेंटल स्टोर में _________ के रूप में काम कर रहा है और उसकी मुख्य जिम्मेदारियाँ माल प्रस्तुति, ग्राहक सेवा और माल-सूची नियंत्रण करना है । 1

(a) बिक्री प्रबंधक (b) समूह प्रबंधक

(c) महा प्रबंधक (d) विभाग प्रबंधक

(ii) बिक्री क्षेत्र का आकार कौन तय करता है ? 1

(iii) निम्नलिखित में से कौन सा रेखा बिक्री संगठन का लाभ नहीं है ? 1

(a) हाँ में हाँ मिलाने वाले व्यक्ति विकसित करना

(b) त्वरित निर्णय लेने की क्षमता विकसित होना

(c) अधिकार को लेकर कोई भ्रम नहीं होना

(d) नीति निर्माण में कोई देरी नहीं होना

(iv) सबसे अधिक उपयोग किया जाने वाल कमीशन का आधार _________ है । 1

(v) निम्नलिखित में से क्षेत्र बिक्री कर्मियों की एक शर्त का चयन कीजिए : 1

(a) गतिशीलता (b) दिशा

(c) अभिप्रेरणा (d) दृढ़ता

(vi) संगठनात्मक पुरस्कारों को _________ में वर्गीकृत किया जा सकता है । 1

(a) वित्तीय तथा गैर-वित्तीय (b) मुआवजा तथा गैर-मुआवजा

(c) वित्तीय तथा मुआवजा (d) गैर-वित्तीय तथा गैर-मुआवजा

(v) The Sales Manager of a firm will adopt hybrid sales organization when **1**

(a) it sells goods both in domestic & international market.

(b) it deals with different segments of customers.

(c) it has a large product portfolio.

(d) it shows combination of product, functions and Geography.

(vi) Sales Organisations are important for : **1**

(a) designing the product

(b) developing package/wrapper of the product

(c) ensuring distribution of goods

(d) coordinating the activities of production department

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

(i) Donyal is working as _____ in departmental store and his main responsibilities are merchandise presentation, customer service and inventory control. **1**

(a) Sales Manager (b) Group Manager

(c) General Manager (d) Department Manager

(ii) Who decides the shape of the Sales territory ? **1**

(iii) Which of the following is not an advantage of Line Sales Organization ? **1**

(a) Develops 'Yes Man'

(b) Quick Decision Making

(c) No Confusion of Authority

(d) No Delay in Policy Formulation

(iv) The most commonly used commission base is ______. **1**

(v) Choose the pre-requisite of a field sales personnel from the following : **1**

(a) Mobility (b) Direction

(c) Motivation (d) Persistence

(vi) Organisational rewards can be classified into ______ **1**

(a) Financial and Non-financial

(b) Compensation and Non-compensation

(c) Financial and Compensation

(d) Non-financial and Non-compensation

खंड – ब

(विषयपरक प्रश्न)

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

7. ध्यान से सुनना क्यों जरूरी है ? **2**

8. व्यामोहाभ व्यक्तित्व विकार को समझाइए। **2**

9. किन्हीं चार प्रस्तुति सॉफ़्टवेयर के नाम बताइए । **2**

10. प्रथम पीढ़ी के उद्यमियों का क्या अर्थ है ? **2**

11. हरित नौकरियों को परिभाषित कीजिए । **2**

दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** प्रश्नों के उत्तर (प्रत्येक का) **20-30** शब्दों में दीजिये । **3 × 2 = 6**

12. एबीसी विश्लेषण समझाइए । **2**

13. उत्पाद बिक्री और समाधान बिक्री के बीच अंतर दीजिए । **2**

14. व्यापार प्रकार के बिक्री संगठन के दो लाभों की सूची दीजिए । **2**

15. किसी बिक्री कर्मी को पुरस्कृत करने के लिए निष्पादन बोनस का उपयोग किस स्थिति में किया जाता है ? **2**

16. उपभोक्ताओं की बदलती जीवनशैली के लिये उत्तरदायी कारणों का उल्लेख कीजिए । **2**

दिए गए **3** प्रश्नों में से किन्हीं **2** प्रश्नों के उत्तर (प्रत्येक का) **30-50** शब्दों में दीजिये । **2 × 3 = 6**

17. सुविधा भंडारों की विशेषताएँ गिनाइए । **3**

18. बिक्री संगठन के उस प्रकार की पहचान कीजिए जो जिम्मेदारी को हस्तांतरित करने की विशेषता रखता है तथा उसके दो लाभ भी बताएँ । **3**

19. एक अभिप्रेरित बिक्री कर्मी की तीन विशेषताओं का उल्लेख कीजिए । **3**

SECTION – B
(Subjective Type Questions)

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

7. Why is it important to listen attentively ? **2**

8. Explain the 'Paranoid' Personality disorder. **2**

9. Name any four presentation Softwares. **2**

10. What is meant by 'First Generation Entrepreneurs' ? **2**

11. Define Green Jobs. **2**

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

12. Explain ABC Analysis. **2**

13. Differentiate between Product sales and Solution sales. **2**

14. List out two advantages of Trade type Sales Organisation. **2**

15. Under what situations are performance bonuses used to reward a salesman ? **2**

16. State the reasons responsible for changing lifestyle of consumers. **2**

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

17. Enumerate the characteristics of Convenience stores. **3**

18. Identify the type of sales organization that is characterized by buck passing of responsibility. State its two advantages also. **3**

19. Mention three characteristics of a motivated salesperson. **3**

दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** प्रश्नों के उत्तर (प्रत्येक का) **50-80** शब्दों में दीजिए । $3 \times 4 = 12$

20. "एक सुगमकर्ता के रूप में खुदरा विक्रेता ग्राहकों को शिक्षित करता है, लेन-देन करता है, इन्वेंट्री निष्पादित करता है तथा दुकान खोलता और बंद करता है ।" इस कथन के आलोक में खुदरा विक्रेता के कार्यों का वर्णन कीजिए । **4**

21. संगठन की संरचना को प्रभावित करने वाले संगठन से संबंधित और विपणन मिश्र से संबंधित कारकों को संक्षेप में समझाइए । **4**

22. "क्षेत्र बिक्री में कंपनी के उत्पादों को बेचने के लिए संभावित ग्राहकों के साथ बिक्री प्रतिनिधि की आमने-सामने बैठक होती है ।" एक बिक्री प्रतिनिधि की सबसे महत्त्वपूर्ण क्षेत्र बिक्री गतिविधियों का उल्लेख कीजिए । **4**

23. "औपचारिक और अनौपचारिक दोनों तरह की मान्यता अधिकांश बिक्री-बल इनाम प्रणालियों का एक अभिन्न अंग है ।" औपचारिक और अनौपचारिक मान्यता के बीच अंतर करें । **4**

24. "बिक्री क्षेत्र की योजना बनाने की कार्यविधि में अंतिम चरण बिक्री कर्मियों को क्षेत्रों में नियुक्त करना है ।" इस चरण से पहले बिक्री क्षेत्र की योजना बनाने की कार्यविधि के चरणों को क्रमानुसार संक्षेप में समझाइए । **4**

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

20. "A retailer as a facilitator educates customers, conducts transactions, performs inventory and opens and closes the store." Describe the functions of a retailer in the light of the statement. **4**

21. Briefly explain the organization related and marketing mix related factors that affect the structure of a Sales Organisation. **4**

22. "Field Sales involves, sales representative meeting face to face with prospective customers to sell company's products." State the most important field sales activities of a sales representative. **4**

23. "Recognition both formal and informal is an integral part of most salesforce reward systems." Distinguish between formal and informal Recognition. **4**

24. "The last step in the procedure of planning a sales territory is Assigning sales personnel to territories." Briefly explain the steps in the procedure of planning a sales territory prior to this step in chronological order. **4**