

Paper : GECCOM2 (B)

(Sales Management)

1. তলত দিয়াবোৰ 'সঁচা' নে 'মিছা' লিখা :

1×6=6

Write 'True' or 'False' of the following :

(a) বৃদ্ধি নিশ্চিত কৰাটো বিক্ৰী ব্যৱস্থাপনাৰ এটা প্রধান উদ্দেশ্য।

Ensuring growth is a prime objective of sales management.

(b) বিক্ৰী প্ৰক্ৰিয়াৰ প্ৰথম পদক্ষেপ হ'ল প্ৰি-এপ্ৰ'চ।

Pre-approach is the first step in the selling process.

(c) বিক্ৰী বিভাগে এটা সংস্থাৰ মুঠ পাৰদৰ্শিতা গঢ় দিয়ে।

Sales department shapes the overall performance of an organization.

(d) বজাৰৰ জ্ঞান এটা ভাল প্ৰশিক্ষণ কাৰ্যসূচীৰ অপৰিহাৰ্য বিষয়বস্তু নহয়।

Knowledge of market is not an essential content of a good training program.

(e) প্ৰমোচন মূল্য নিৰ্ধাৰণ নীতি কোনো সংস্থাৰ বিক্ৰী কাৰ্যৰ ওপৰত প্ৰভাৱ নপৰে।

Promotional pricing policy has no implications on sales function of an organization.

- (f) বিক্ৰী প্ৰশিক্ষণত প্ৰশিক্ষণৰ বিষয়বস্তু মূলতঃ বিক্ৰীৰ মূল কৌশলেৰে গঠিত।

Training content in sales training mainly comprises of the basic sales technique.

2. তলত দিয়াবোৰৰ যি কোনো দুটাৰ ওপৰত চমু টোকা লিখা :

4×2=8

Write short notes on any *two* of the following :

- (a) বিক্ৰীৰ কৌশল প্ৰস্তুতি
Formulation of sales strategies
- (b) বিক্ৰী বিভাগৰ সম্পৰ্ক
Sales department relations
- (c) বিক্ৰী কৰ্মীৰ ক্ষতিপূৰণ
Compensation of sales personnel

3. (a) ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ সংজ্ঞা দিয়া। বিপণন কৌশলত ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ ভূমিকা ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=10
Define personal selling. Explain the role of personal selling in marketing strategy.

অথবা / Or

- (b) ব্যক্তিগত বিক্ৰী আৰু বিক্ৰী ব্যৱস্থাপনাৰ মাজৰ সম্পৰ্ক ব্যাখ্যা কৰা। 10
Explain the relationship between personal selling and sales management.

4. (a) বিক্রী চক্রৰ বিভিন্ন পৰ্যায়ৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।
Discuss the various stages of the sales cycle.

অথবা / Or

- (b) বিক্রী পৰিচালকে তেওঁলোকৰ বিক্রী গোটৰ দক্ষতা উন্নত কৰিবলৈ কেনেকৈ তথ্য আৰু বিশ্লেষণ ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে?

How can sales managers use data and analytics to improve the performance of their sales teams?

5. (a) অঞ্চল পৰিচালনা কি? অঞ্চল পৰিচালনাৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।
What is territory management? Explain the benefits of territory management.

2+8=10

অথবা / Or

- (b) বিতৰণ নেটৱৰ্ক সম্পৰ্ক কি? বিতৰণ নেটৱৰ্ক সম্পৰ্কৰ গুৰুত্বৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।

2+8=10

What is distribution network relation?
Discuss the importance of distribution network relation.

6. (a) বিক্রী কৰ্মী কি? বিক্রী কৰ্মীৰ গুৰুত্বপূৰ্ণ ভূমিকা সম্পৰ্কে আলোচনা কৰা।

2+6=8

What is sales personnel? Discuss the crucial role of sales personnel.

অথবা / Or

(b) বিক্রী কৰ্মীৰ বাবে নিযুক্তি কৌশলসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 8

Explain the recruitment strategies for sales personnel.

7. (a) বিক্রী প্রশিক্ষণ কার্যসূচী বুলিলে কি বুজা? বিক্রী প্রশিক্ষণ কার্যসূচী তাৎপর্যৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 2+8=10

What do you mean by sales training program? Discuss the significance of sales training program.

অথবা / Or

(b) বিক্রী দলটোক প্ৰেৰণা যোগোৱাৰ বিভিন্ন কৌশলৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 10

Discuss the various strategies for motivating the sales team.

২০২৩ বৰ্ষৰ শিক্ষার্থীৰ বাবে ২০ মূল্যাংকৰ অতিৰিক্ত প্ৰশ্ন

Additional Questions, 20 marks for 2023 Batch

8. (a) বিক্রী বাজেটৰ সংজ্ঞা দিয়া। বিক্রী বাজেটৰ বিভিন্ন উপাদানসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=10

Define sales budget. Explain the various components of sales budget.

অথবা / Or

- (b) বিক্রীৰ কোটা বুলিলে কি বুজা? বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ বিক্ৰীৰ কোটাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=1

What do you mean by sales quotas?
Explain the various types of sales quotas.

9. (a) বিক্ৰী সংস্থাসমূহৰ সুবিধা আৰু অসুবিধাসমূহ আলোচনা কৰা। 10
- Discuss the advantages and disadvantages of sales organizations.

অথবা / Or

- (b) বিক্ৰীত খৰচ বিশ্লেষণৰ সংজ্ঞা দিয়া। খৰচ বিশ্লেষণৰ বিভিন্ন তাৎপৰ্যসমূহ আলোচনা কৰা। 2+8=10

Define cost analysis in sales. Discuss the various significances of cost analysis.