

**BA. III Year Open Book Examination, 2020**

**BBC/363/20/B**

**विज्ञापन विक्रय संवर्द्धन एवं विक्रय प्रबंध**

**Advertisement Sales Promotion and Sales Management**

**खण्ड—'अ' / Paper - I**

**विक्रय दल प्रबंधन**

**Sales Force management**

**Maximum Marks : 40**

**नोट — सभी प्रश्न हल करें। अंकों का विभाजन प्रश्नों के साथ दिया गया है। प्रत्येक प्रश्न के उत्तर की शब्द सीमा 250—300 शब्द है।**

**Attempt all questions. Distribution of marks is given against each Question.**

**Word limit for each Answer is 250-300 words.**

- प्रश्न 1. विक्रय संगठन का महत्व बताइये। (08)  
Explain the importance of Sales Organization.
- प्रश्न 2. साक्षात्कार पद्धति के गुण-दोष लिखिये। (08)  
Write merits and demerits of Interview.
- प्रश्न 3. एक अच्छी पारिश्रमिक योजना के लाभ बताइये। (08)  
State the advantages of a good remuneration plan.
- प्रश्न 4. विक्रय दल के महत्व को बताइये। (08)  
Explain the importance of salesman group.
- प्रश्न 5. विक्रय शक्ति पर्यवेक्षण के अर्थ को समझाइये। (08)  
Explain the meaning of sales force supervision.

**BBC/373/20/A**

**खण्ड—'ब' / Paper - II**

**विक्रय संवर्द्धन एवं जनसंपर्क**

**Sales Promotion & Public Relation**

**Maximum Marks : 40**

- प्रश्न 1. मेले एवं प्रदर्शनियों के महत्व को समझाइये। (08)  
Explain the importance of fair and exhibitions.
- प्रश्न 2. विक्रय संवर्द्धन मूल्यांकन की उपभोक्ता सर्वेक्षण विधि को समझाइये। (08)  
Explain the consumer survey method of sales promotion evaluation.
- प्रश्न 3. विक्रयण एवं विपणन में अंतर समझाइये। (08)  
Explain the difference between selling and marketing.
- प्रश्न 4. जनसंपर्क एवं प्रचार में समानताएँ बतलाइये। (08)  
Explain the similarities between public relation and publicity.
- प्रश्न 5. पत्रकारिता एवं जनसंपर्क पर टिप्पणी लिखिये। (08)  
Write a note on Journalism and Public relation.