

7. What is Sales Control ? Explain various steps in sales control process. 14

विक्रय नियंत्रण क्या है ? विक्रय नियंत्रण प्रक्रिया में विभिन्न कदमों की व्याख्या कीजिए ।

Unit IV

इकाई IV

8. Discuss the important issues involved in management distribution channels. 14

वितरण चैनलों के प्रबंधन में शामिल महत्वपूर्ण मुद्दों का वर्णन कीजिए ।

9. Discuss the various factors influencing channel design decisions. 14

चैनल डिजाइन निर्णयों को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का वर्णन कीजिए ।

Roll No.

Exam Code : M-21

Subject Code—52970

M. Com. EXAMINATION

(Batch 2018 Onwards)

(Third Semester)

SALES AND DISTRIBUTION
MANAGEMENT

MCM-324

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 70

Note : Attempt *Five* questions in all. Q. No. 1 is compulsory. All questions carry equal marks.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न क्र. 1 अनिवार्य है । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

Compulsory Question

अनिवार्य प्रश्न

1. Explain the following :

(a) Distribution Intensity

- (b) Organization
- (c) Budget
- (d) Routing
- (e) Selection
- (f) Compensation
- (g) Control.

2×7=14

निम्नलिखित की व्याख्या कीजिए :

- (अ) वितरण तीव्रता
- (ब) संगठन
- (स) बजट
- (द) रूटिंग
- (इ) चुनाव
- (फ) मुआवजा
- (ग) नियंत्रण ।

Unit I इकाई I

2. What is Sales Forecasting ? Discuss its methods. 14

विक्रय पूर्वानुमान क्या है ? इसकी विधियाँ समझाइए ।

J-52970

2

3. Discuss purpose, principles and process of setting up a sales organization. 14

बिक्री संगठन की स्थापना के उद्देश्य, सिद्धांतों तथा प्रक्रिया का वर्णन कीजिए ।

Unit II इकाई II

4. Discuss various types of sales quotas. How are they administered ? 14

बिक्री कोटा के विभिन्न प्रकार बताइए । वे कैसे प्रशासित किए जाते हैं ?

5. Discuss various methods of train sales force. 14

बिक्री बल को प्रशिक्षित करने के विभिन्न तरीकों का वर्णन कीजिए ।

Unit III इकाई III

6. What is Sales Analysis ? How can it be done ? 14

बिक्री विश्लेषण क्या है ? यह कैसे किया जाता है ?

(2-47-2-0321) J-52970

3

P.T.O.