

**NEW**

**Part-III . 3-Tier**

**2017**

**SALES ORGANISATION AND MANAGEMENT**

**(Honours in Marketing Management)**

**PAPER—MH-7**

*Full Marks : 100*

*Time : 4 Hours*

*The figures in the right-hand margin indicate full marks.*

*Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.*

*Illustrate the answers wherever necessary.*

1. Answer any *five* questions from the following : 5×4

- (a) What are the steps required to set up a sales organization ?

- (b) What are the objectives of designing sales forces ?
- (c) What do you mean by compensation of sales forces ?
- (d) What do you mean by nature of personal selling ?
- (e) How do you motivate sales representative ?
- (f) What are the methods of approaching a customer ?
- (g) What do yo mean by integrated direct marketing ?
- (h) What are the essential qualities of Salesman ?
- (i) What are the benefits of direct marketing ?
- (j) What do you mean by customer knowledge ?

2. Answer any *five* questions of the following : 5×8

- (a) What are the objectives and strategies of sales forces ?
- (b) Write down training and development programme of sales force.
- (c) Mention different types of structure of sales force.
- (d) What do you mean 'Product Knowledge' ?

- (e) How do you evaluate performance of sales representatives ?
- (f) How does sales-job analysis make in sales organisation ?
- (g) What are the norms of Customer Call ?
- (h) What are the essential features of new direct marketing model ?
- (i) How relationship management affects sales forces ?
- (j) How could a sales order be executed ?

3. Answer any *two* questions from the following : 2×15

(a) (i) How size of sales force be determined to match a sales procedure ?

(ii) What are the nature of personal selling ?

7+8

(b) (i) What do you mean by direct selling ?

(ii) What are the schemes for dividing Line Authority in the Sales Organization ?

5+10

- (c) (i) What are the functions of a salesman in understanding buyer-behaviour?
- (ii) What are the factors determining sales organization structure? 7+8
- (d) (i) How motivation to sales representatives be made?
- (ii) How sales representative be recruited in the sales forces? 8+7

[ *Internal Assessment — 10 Marks* ]

## বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রাপ্তমান নির্দেশক।

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন।

### বিভাগ—ক

যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৫×৪

- ১। (ক) 'বিক্রয় প্রতিষ্ঠান' সৃষ্টি করতে কি কি পদক্ষেপ গ্রহণ করা জরুরী?
- (খ) 'বিক্রয় বাহিনী' সৃষ্টি করার উদ্দেশ্যগুলি কি?
- (গ) 'বিক্রয় বাহিনী'-র ক্ষতিপূরণ বলতে কি বোঝ?
- (ঘ) 'ব্যক্তিগত বিক্রয়'-এর প্রকৃতি বলতে কি বোঝ?
- (ঙ) 'বিক্রয় প্রতিনিধি'দের অনুপ্রেরণা কিভাবে জোগান হয়?
- (চ) একজন 'উপভোক্তা' কে কিভাবে ক্রয়ে উদ্বুদ্ধ করবে?
- (ছ) অঞ্চল প্রত্যক্ষ বিপণন বলতে কি বোঝ?

(জ) বিক্রয় প্রতিনিধির আবশ্যিকীয় গুণগুলি কি?

(ঝ) 'প্রত্যক্ষ বিপণনের' উপযোগিতা কি কি?

(ঞ) 'উপভোক্তা জ্ঞান' বলতে কি বোঝ?

২। যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৫×৮

(ক) বিক্রয় বাহিনীর উদ্দেশ্য ও কৌশল গুলি কি?

৬+২

(খ) বিক্রয় বাহিনীর প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন সম্পর্কে লেখ।

(গ) Sales force-এর বিভিন্ন ধরনের কাঠামো উল্লেখ কর।

৪+৪

(ঘ) 'পণ্য জ্ঞান' বলতে কি বোঝ?

(ঙ) 'বিক্রয় প্রতিনিধির কার্যক্রমের মূল্যায়ন কিভাবে করবে?

(চ) একটি বিক্রয় প্রতিষ্ঠানে 'বিক্রয়-কর্ম বিশ্লেষণ' কিভাবে সম্পন্ন হয়?

(ছ) 'উপভোক্তা আহ্বান'-এর বৈশিষ্ট্য কি?

(জ) 'নব্য প্রত্যক্ষ বিপণন মডেল'এর আবশ্যিকীয় উপাদানগুলি কি?

(ঝ) বিক্রয় বাহিনীর উপর সম্পর্ক ব্যবস্থাপনা কিভাবে প্রভাব ফেলে?

(ঞ) 'বিক্রয় আদেশ' কিভাবে পালন করা হয়।

৩। যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

২×১৫

(ক) (১) বিক্রয় প্রক্রিয়ার সঙ্গে তাল মিলিয়ে কিভাবে বিক্রয়বাহিনীর  
আয়তন নিরূপণ হয়?

(২) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের প্রকৃতি কি?

৭+৮

(খ) (১) প্রত্যক্ষ বিক্রয় বলতে কি বোঝ?

(২) বিক্রয় সংগঠনের রৈখিক কর্তৃত্ব বিভাজনে পদক্ষেপগুলি কি?

(গ) (১) উপভোক্তা-আচরণ বোঝার ক্ষেত্রে বিক্রয় প্রতিনিধির  
কার্যকলাপগুলি কি?

(২) 'বিক্রয় প্রতিষ্ঠানের কাঠামো' স্থির করতে কি কি বিষয়গুলি  
বিবেচনা করতে হয়।

৭+৮

(ঘ) (১) বিক্রয় প্রতিনিধিদের অনুপ্রেরণা কিভাবে করা হয়।

(২) বিক্রয় বাহিনীতে বিক্রয় প্রতিনিধি কিভাবে নিয়োগ করা হয়।

৮+৭

[ অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ণ — ১০ নম্বর ]

---