

NEW

Part-III 3-Tier

2018

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 : 5×4
- (a) What do you mean by Sales Organisation Structure?
- (b) What do you mean by 'Sales Quotas'?

(Turn Over)

- (c) What are the functions of a salesman?
- (d) What do you mean by Product knowledge?
- (e) Write a short note on integrated Direct Marketing.
- (f) What are the benefits of Straight salary compensation plan?
- (g) What are the factors are to be considered in the process of recruitment of sales forces?
- (h) Write a note on 'Relationship Management'.
- (i) What is a sales Territory?
- (j) Write the importance of followed up of Sales Order.

2. Answer any *five* questions :

5×8

- (a) Discuss the procedure of supervising the sales force.
- (b) Write down advantages of training programme of sales force.
- (c) Discuss the various methods of motivating the sales people.

- (d) Mention the factors to be considered in determining sales organization structure.
- (e) What are the benefits and limitations of Personal Marketing?
- (f) How can a buyer-seller interaction be made fruitful?
- (g) What are the benefits of Direct Marketing?
- (h) Give a comparison between Straight Salary plan and Straight Commission plan of compensating sales people.
- (i) Briefly discuss the methods of approaching a customer.
- (j) Outline the benefits of Decentralized Sales Organization in comparison to Centralized organization.

3. Answer any *two* questions : 2×15

- (a) (i) What factors are to be considered for compensation plan for the sales force?
- (ii) Discuss any two methods of compensating sales people. 4+11

- (b) Discuss the different methods of determining the size of the Sales force.
- (c) How do you evaluate performance of Sales Representative?
- (d) Briefly discuss the direct and indirect methods of supervising sales people.

[Internal Assessment — 10 Marks]

বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রায়মান নির্দেশক।

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন।

বিভাগ—ক

যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৫×৪

- ১। (ক) বিক্রয় প্রতিষ্ঠানের পরিকাঠামো বলতে কি বোঝ?
- (খ) 'Sales Quotas'-বলতে কি বোঝ?
- (গ) 'বিক্রয় প্রতিনিধি'-র কাজগুলি কি?
- (ঘ) 'Product knowledge' বলতে কি বোঝ?
- (ঙ) 'Integrated Direct Marketing'-এর সুবিধা আলোচনা কর।
- (চ) 'Straight salary compensation plan'-এর সুবিধাগুলি কি ?
- (ছ) বিক্রয় বাহিনী নিযুক্তকরণের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলি কি কি?

(জ) 'Relationship Management'-এর উপর আলোচনা কর।

(ঝ) 'Sales territory' কি ?

(ঞ) বিক্রয় আদেশের পর Follow-up-এর গুরুত্ব লেখ।

২। যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৫×৮

(ক) বিক্রয় প্রতিনিধিদের Supervising পদ্ধতি আলোচনা কর।

(খ) বিক্রয় প্রতিনিধিদের প্রশিক্ষণের সুবিধা আলোচনা কর।

(গ) বিক্রয় প্রতিনিধিদের অনুপ্রেরণার বিভিন্ন পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

(ঘ) বিক্রয় প্রতিষ্ঠানের কাঠামো নির্ণয় করার বিভিন্ন বিষয়গুলি উল্লেখ কর।

(ঙ) Personal Marketing-এর সুবিধা ও অসুবিধাগুলি কি?

(চ) কিভাবে ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে যোগাযোগ স্থাপিত হয়।

(ছ) প্রত্যক্ষ বিপনন-এর উপযোগিতা কি কি?

(জ) বিক্রয় প্রতিনিধিদের ক্ষতিপূরণের জন্য Straight Salary ও Straight Commission-এর মধ্যে তফাৎ কি?

(ঝ) ক্রেতাদের আকৃষ্ট করার পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

(ঞ) কেন্দ্রীয় বিক্রয় প্রতিষ্ঠানের তুলনায় বিকেন্দ্রীয় বিক্রয় প্রতিষ্ঠানের সুবিধাগুলি কি?

৩। যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

২×১৫

(ক) (১) বিক্রয় প্রতিনিধিদের ক্ষতিপূরণের জন্য কোন কোন বিষয়ের উপর প্রভাব পড়ে?

(২) বিক্রয় প্রতিনিধিদের ক্ষতিপূরণের যেকোন দুটি পদ্ধতি আলোচনা কর।

(খ) বিক্রয় প্রতিনিধিদের size নির্ণয় করার বিভিন্ন পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

(গ) বিক্রয় প্রতিনিধির দেখভালের প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন — ১০ নম্বর]

