

Personal Selling and Salesmanship COM-SE-611

1. Differentiate between personal selling, salesmanship and sales management.
वैयक्तित विक्रय, विक्रयकला एवं विक्रय प्रबंध में अंतर लिखिए ।
2. Explain various types of selling situations with examples.
बिक्री स्थितियों के प्रकार उदहारण सहित समझाइए ।
3. Describe in detail various types of salespersons.
विक्रेता के प्रकार लिखिए ।
4. Explain the characteristics of a good salesman.
एक अच्छे विक्रयकर्ता के लक्षण क्या हैं? समझाइये ।
5. Explain Emotional, rational and patronage buying motives in detail?
भावनात्मक क्रय प्रेरणाओं, विवेकपूर्ण क्रय प्रेरणाओं एवं संरक्षणात्मक क्रय प्रेरणाओं की व्याख्या कीजिये ।
6. What are importance of knowing buying motives? What difficulties do a salesman face while determining buying motives?
क्रय प्रेरणाओं की जानकारी के महत्व क्या हैं? एक विक्रेता को क्रय प्रेरणाओं के निर्धारण में कौन सी कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है?
7. Explain AIDA Model given by Elmo Lewis.
इल्मो लेविस द्वारा दिए गए AIDA Model को समझाइए।
8. What are external sources of recruitment? Explain its advantages and disadvantages.
भर्ती के बाह्य स्रोत कौन से हैं? बाह्य स्रोतों की लाभ एवं कमियां लिखिए ।
9. Why selection of salesman is important? Explain the selection Process in detail.
विक्रेताओं का चयन क्यों जरूरी है? चयन की प्रक्रिया का वितर से वर्णन कीजिये ।
10. What is Pre-approach in personal selling? Why Pre- Approach is important? List out the important information's which must be gathered during pre-approach.
विक्रय प्रक्रिया में 'प्रारंभिक तैयारियां' क्या हैं? यह क्यों आवश्यक है? प्रारंभिक तैयारी के समय कौन से जरूरी जानकारियां इकट्ठी कर लेनी जरूरी हैं ?
11. Why type of objections does customer raise? Being a salesman, what methods would you follow in handling customers 'objections'?
ग्राहक मूलतः कौन से आपत्तियां उठाते हैं? एक विक्रेता के तौर पर आप इन आपत्तियों के समाधान के लिए कौन से तरीके अपनाएंगे?
12. Explain how sales presentation would differ in case of (a) Pharmaceutical product (b) Laptop
इनमें विक्रय प्रस्तुतीकरण कैसे भिन्न होगा (अ) औषधीय उत्पाद (ब) लैपटॉप
13. Explain in detail about sales manual.
बिक्री मैनुअल के बारे में संक्षिप्त में लिखिए ।
14. Explain briefly (a) Tour Diary (b) Cash memo
संक्षिप्त में समझाइए (अ) यात्रा डायरी (ब) कैश मेमो
15. Explain ethical aspects in personal selling.
वैयक्तित विक्रय की नैतिक पहलुओं के बारे में विस्तार से समझाइए ।