

**Personal Selling and Salesmanship COM-SE-611**

1. Describe the nature and Importance of Personal Selling.  
वैयक्तिक विक्रय की प्रकृति एवं आवश्यकता को समझाइए।
2. Explain the characteristics of a good salesman.  
एक अच्छे विक्रयकर्ता के लक्षण क्या हैं? समझाइये।
3. What are the limitations of salesmanship? Elaborate.  
विक्रय प्रबंध की क्या कमियां हैं? विस्तार से लिखिए।
4. Describe Maslow's need hierarchy theory.  
अब्राहम मेस्लो की 'आवश्यकता पदानुक्रम सिद्धान्त' की व्याख्या कीजिये।
5. Explain Emotional, rational and patronage buying motives in detail?  
भावनात्मक क्रय प्रेरणाओं, विवेकपूर्ण क्रय प्रेरणाओं एवं संरक्षणात्मक क्रय प्रेरणाओं की व्याख्या कीजिये।
6. Explain (a) Intrinsic and Extrinsic motivation (b) Positive and Negative motivation  
समझाइए(अ) आंतरिक एवं बाह्य अभिप्रेरणा (ब) सकारात्मक एवं नकारात्मक अभिप्रेरणा
7. What do you mean by recruitment? What are internal sources of recruitment? Explain merits and demerits of internal sources of recruitment.  
भर्ती से क्या आशय है ? भर्ती के आंतरिक स्रोत कौन कौन से हैं? आंतरिक स्रोतों की लाभ एवं कमियां लिखिए।
8. Why selection of salesman is important? Explain the selection Process in detail.  
विक्रेता का चयन क्यों महत्वपूर्ण है? चयन की प्रक्रिया का वितर से वर्णन कीजिये।
9. Differentiate between recruitment and selection.  
भर्ती एवं चयन में अंतर लिखिए।
10. What do you mean by 'Prospecting' in personal selling? Being a salesman, how would you gather information about prospects?  
विक्रय प्रक्रिया में 'ग्राहकों की खोज' क्या है ? एक विक्रेता के तौर पर आप 'ग्राहकों की खोज' किन विभिन्न तरीकों से करेंगे ?
11. Why sales presentation is most important stage in selling process? Explain types of sales presentation.  
विक्रय प्रक्रिया में क्यों "विक्रय प्रस्तुतीकरण" सबसे महत्वपूर्ण चरण है? विक्रय प्रस्तुतीकरण के विभिन्न प्रकार बताइए।
12. Write the importance and pre-requisites of a successful close.  
विक्रय उपसंहार के महत्व एवं पूर्व आवश्यक बातों की व्याख्या कीजिये।
13. Why company prepare sales report. Write down the essentials of sales report.  
कोई कंपनी सेल्स रिपोर्ट क्यों बनाती है? सेल्स रिपोर्ट बनाते समय कौन कौन सी बातों का ध्यान रखा जाना चाहिए ?
14. What is order book? Why companies need to maintain order book?  
माँग पुस्तिका क्या है? कंपनियों को माँग पुस्तिका बनाने की ज़रूरत क्यों पड़ती है?
15. Explain the ethical aspects in personal selling.  
वैयक्तिक विक्रय की नैतिक पहलुओं के बारे में विस्तार से समझाइए।

