

V

(Printed Pages 4)

(20526)

Roll No.

B.B.A.-IV Sem.

18095

B.B.A. Examination, May-2026

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

(BBA-404)

(New Course)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 75

Note : Attempt **all** the sections as per instructions.

नोट : सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A/खण्ड-अ

(Very Short Answer Type Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt **all five** questions. Each question carries **3** marks. Very short answer is required not exceeding **75** words. 5×3=15

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित हैं।

P.T.O.

1. What are the objectives of sales management?
विक्रय प्रबन्धन के क्या उद्देश्य हैं?
2. Describe the importance of personal selling.
व्यक्तिगत विक्रय के महत्व को बताइये।
3. What do you mean by sales management?
विक्रय प्रबंधन से आप क्या समझते हैं?
4. What are the different types of sales organizational structure?
बिक्री संगठनात्मक संरचना के विभिन्न प्रकार क्या हैं?
5. What do you mean by sales force management?
बिक्री बल प्रबन्धन से आप क्या समझते हैं?

Section-B/खण्ड-ब

(Short Answer Type Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **two** questions out of the following **three** questions. Each question carries 7.5 marks. Short answer is required not exceeding **200** words.

$$2 \times 7.5 = 15$$

नोट : निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 7.5 अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

6. What do you understand by Salesmanship? Explain the different types of salesmanship.
बिक्री-कौशल से आप क्या समझते हैं? विभिन्न प्रकार के बिक्री कौशल का वर्णन कीजिए।
7. Describe the main features of good salesman's training programme.
एक अच्छे विक्रेता प्रशिक्षण कार्यक्रम की मुख्य विशेषताओं को बताइये।
8. What do you mean by the concept of physical distribution system?
भौतिक वितरण प्रणाली की अवधारणा से आप क्या समझते हैं?

Section-C/खण्ड-स

(Descriptive Answer Type Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **three** questions out of the following **five** questions. Each question carries 15 marks. Answer is required in detail. $3 \times 15 = 45$

नोट : निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 15 अंक का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. What are the factors that determine the channel decision for an industrial product?

एक औद्योगिक उत्पाद के वितरण निर्णय को निर्धारित करने के लिए कौन से तत्व होते हैं?

10. What are the different types of middleman? Explain their characteristics. बिचौलियों के विभिन्न प्रकार क्या हैं? उनकी विशेषताओं की व्याख्या कीजिए।

11. Write a detailed note on recruitment and selection of Salesman.

विक्रयकर्ताओं की भर्ती और चयन पर एक विस्तृत टिप्पणी लिखिए।

12. What is sales organization? Describe its need in the modern commercial world.

विक्रय संगठन क्या है? आधुनिक व्यापारिक दुनिया में इसकी आवश्यकता का वर्णन कीजिए।

13. Discuss the scope and importance of Distribution Network Management.

वितरण नेटवर्क प्रबंधन का क्षेत्र और महत्व बताइये।