



B.Com/4th Sem /Com/25(NEP)

2025

4th Semester Examination (CCFUP : NEP)

MARKETING MANAGEMENT

Paper : MJ 5-T (Single Core Major)

[Personal Selling and Sales Force Management]

Full Marks : 60

Time : Three Hours

The figures in the margin indicate full marks.

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

Group - A

Answer any *five* questions : $2 \times 5 = 10$

1. Name any four elements of Promotional Mix.
2. What do you mean by Personal Selling?
3. What is consultative selling?
4. What is non-verbal communication?
5. What is Sales Presentation?
6. What is sales training?
7. What is a Sales Territory?
8. What is Sales forecasting?

P.T.O.

(2)

Group - B

Answer any *four* questions :

5×4=20

9. Outline the salient features of Personal Selling.
10. Briefly discuss the advantages of Personal Selling.
11. Discuss the major objectives of Sales management.
12. Give a brief description of different types of Sales Compensation.
13. Discuss the importance of Sales Forecasting.
14. Discuss the quantitative methods of evaluating Sales Force.

Group - C

Answer any *three* questions : 10×3=30

15. Discuss the essential qualities of a successful sales person.
16. Discuss the situations suitable for Personal Selling.
17. Briefly discuss the different stages of sales process.
18. Discuss the different steps involved in the process of selecting sales force.
19. Discuss the major objectives of establishing sales territories.

(3)

বিভাগ - ক

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : $2 \times 5 = 10$

- ১। প্রসার মিশ্রণের যে-কোনো চারটি উপাদানের নাম লেখো।
- ২। ব্যক্তিগত বিক্রয় বলতে কী বোঝো?
- ৩। পরামর্শমূলক বিক্রয় কী?
- ৪। অমৌখিক যোগাযোগ কী?
- ৫। বিক্রয় উপস্থাপনা কী?
- ৬। বিক্রয় প্রশিক্ষণ কী?
- ৭। বিক্রয় অঞ্চল কী?
- ৮। বিক্রয় পূর্বানুমান কী?

বিভাগ - খ

যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও : $5 \times 8 = 20$

- ৯। ব্যক্তিগত বিক্রয়ের প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলি বিবৃত করো।
- ১০। ব্যক্তিগত বিক্রয়ের সুবিধাগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- ১১। বিক্রয় ব্যবস্থাপনার প্রধান উদ্দেশ্যগুলি আলোচনা করো।
- ১২। বিভিন্ন ধরনের বিক্রয় ক্ষতিপূরণের সংক্ষিপ্ত বিবরণ দাও।

P.T.O.

- ১৩। বিক্রয় পূর্বানুমানের গুরুত্বগুলি আলোচনা করো।
- ১৪। বিক্রয় শক্তি মূল্যায়নের পরিমানগত পদ্ধতিগুলি আলোচনা করো।

বিভাগ - গ

যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : $১০ \times ৩ = ৩০$

- ১৫। একজন সফল বিক্রয়কর্মীর অপরিহার্য গুণাবলীগুলি আলোচনা করো।
- ১৬। ব্যক্তিগত বিক্রয়ের জন্য উপযুক্ত পরিস্থিতি সম্পর্কে আলোচনা করো।
- ১৭। বিক্রয় প্রক্রিয়ার বিভিন্ন ধাপগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- ১৮। Sales Force নির্বাচনের প্রক্রিয়ার বিভিন্ন ধাপসমূহ আলোচনা করো।
- ১৯। বিক্রয় অঞ্চল প্রতিষ্ঠার প্রধান উদ্দেশ্যগুলি আলোচনা করো।
-