

Oct. - Nov. - 2015

M.com Sem-3

Sales Management

(Paper No-303) Marketing Paper No - V

Code : 3315

Time: 2 Hours 30 Min

Marks: 70

૧. વેચાણ સચાલન એટલે શું? વેચાણ સચાલનના હેતુઓ જણાવો. ૧૪
અથવા
૧. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર પર નોંધ લખો. ૧૪
૨. વેચાણ આયોજન એટલે શું? વેચાણ આયોજનનું મહત્વ અને પ્રકારો જણાવો. ૧૪
અથવા
૨. વેચાણ આયોજન એટલે શું? વેચાણ આયોજનની પ્રક્રિયા વર્ણવો. ૧૪
૩. વેચાણ બજેટ ખ્યાલ આપી તેનું મહત્વ અને હેતુઓ જણાવો. ૧૪
અથવા
૩. વેચાણ બજેટની જુદીજુદી પ્રધતીઓ જણાવો. ૧૪
૪. બિન નાણાકીય પ્રોત્સાહન પર નોંધ લખો. ૧૪
અથવા
૪. વળતર એટલે શું? વળતર યોજનાને અસરકરતાં પરિબલો જણાવો. ૧૪
૫. વેચાણ મૂલ્યાંકન એટલે શું? વેચાણ મૂલ્યાંકનના ખ્યાલ અને લક્ષણો વર્ણવો. ૧૪
અથવા
૫. અકુંશના એક સાધન તરીકે વેચાણ તપાસ પર નોંધ લખો. ૧૪

Oct. - Nov. - 2015

M.com Sem-3

Sales Management

(Paper No-303) Marketing Paper No - V

Code : 3315

Time: 2 Hours 30 Min

Marks: 70

1. What is sales management? Explain objectives of sales management. 14
- OR
1. Write a note on sales organization. 14
2. What is Sales planning? Explain importance and types of Sales planning. 14
- OR
2. What is Sales planning? Describe the process of Sales planning. 14
3. Give the concepts of sales budget? Explain its importance and objectives. 14
- OR
3. Explain various methods of sales budget. 14
4. Write a detailed note on Non-Financial Incentives. 14
- OR
4. What is compensation? Explain factors affecting compensation plan. 14
5. What is sales analysis? Describe concept and characteristics of sales analysis. 14
- OR
5. Write a note on sales audit as a control mechanism. 14