

2025

SALES MANAGEMENT — MDC

Paper : MN-4

Full Marks : 75

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

প্রাপ্তলিখিত সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।

বিভাগ - ক

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

২×৫

- ১। বিক্রয়বাহিনী বলতে কী বোঝো?
- ২। 'বিক্রয়বাহিনী ব্যবস্থাপনা'র সংজ্ঞা দাও।
- ৩। 'বিক্রয়-দক্ষতা' কী?
- ৪। বাজারে বিক্রয় পেশাদারদের যে সকল বাধার সম্মুখীন হতে হয় তার মধ্যে যে-কোনো দুটির উল্লেখ করো।
- ৫। 'গ্রাহক সম্পর্ক ব্যবস্থাপনা' বলতে কী বোঝো?
- ৬। 'বিক্রয়-পরবর্তী পরিষেবা'র ধারণাটি সংজ্ঞায়িত করো।
- ৭। 'ক্রেতা-বিক্রেতার দ্বৈত সম্পর্ক' বলতে কী বোঝো?
- ৮। 'বিপণন প্রণালীর' সংজ্ঞা দাও।

বিভাগ - খ

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

৫×৫

- ৯। একটি সফল বিক্রয় সংগঠনের বৈশিষ্ট্যগুলি লেখো।
- ১০। 'প্রধান বিপণন কার্যনির্বাহক'-এর কাজগুলি কী কী?
- ১১। বিক্রয়বাহিনীর অনুপ্রেরণার গুরুত্বগুলি বিবৃত করো।
- ১২। একটি বিপণন প্রণালী নির্বাচনের সময়ে কোন্ কোন্ উপাদানগুলি বিবেচনা করবে?

Please Turn Over

(2931)

- ১৩। বিপণন প্রণালী সংশোধনের কারণগুলি আলোচনা করো।
- ১৪। 'ব্যক্তিগত বিক্রয়ের' গুরুত্ব কী?
- ১৫। গ্রাহকদের ধরে রাখার জন্য বিক্রয়-পরবর্তী পরিষেবা গুরুত্বপূর্ণ কেন?
- ১৬। বিভিন্ন ধরনের ক্ষতিপূরণগুলি আলোচনা করো।

বিভাগ - গ

যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১০×৪

- ১৭। বিক্রয় সংগঠনে 'আইল্যান্ড মডেলটি' আলোচনা করো।
- ১৮। বিক্রয়বাহিনীর উদ্দেশ্যগুলি কী কী?
- ১৯। বিক্রয় সংগঠনের কাঠামো নির্ধারণকারী উপাদানগুলি বর্ণনা করে।
- ২০। গ্রাহকদের আপত্তিগুলির মোকাবিলা করার প্রক্রিয়াটি ব্যাখ্যা করো।
- ২১। বিপণন প্রণালীর কার্যাবলি আলোচনা করো।
- ২২। গ্রামীণ বাজারগুলিতে বিপণন প্রণালীর নির্বাচনকে প্রভাবিত করার মূল উপাদানগুলি কী কী?

[English Version]

The figures in the margin indicate full marks.

Group - A

Answer *any five* questions.

2×5

1. What do you mean by sales force?
2. Define 'sales force management'.
3. What is 'salesmanship'?
4. Mention any two challenges which are faced by sales professional in the market.
5. What do you mean by 'Customer Relationship Management' (CRM)?
6. Define the concept of 'after-sales services'.
7. What do you mean by 'Buyer-seller Dyads'?
8. Define 'marketing channel'.

(3)

C(4th Sm.)-Sales Management-MDC/MN-4/CCF

Group - B

Answer *any five* questions.

5×5

9. Discuss the features of a successful sales organisation.
10. What are the tasks of the 'Chief Sales Executive'?
11. State the importance of sales force motivation.
12. What are the factors considered when selecting a marketing channel?
13. Discuss the reasons for modifying the marketing channel.
14. What is the importance of 'personal selling'?
15. Why is 'after-sales service' important in retention of customers?
16. Discuss the different types of compensation.

Group - C

Answer *any four* questions.

10×4

17. Discuss the 'Island Model' of sales organisation.
 18. What are the objectives of sales force?
 19. Describe the important factors determining the sales organisation structure.
 20. Explain the process of handling the objections of the customers.
 21. Discuss the important functions of marketing channels.
 22. What are the key factors influencing the selection of marketing channels in rural markets?
-

(2931)