

वाणिज्य में स्नातक बी. कॉम(एफ. वाई. यू. पी.)

चयन आधारित क्रेडिट प्रणाली

बी. सी. ओ. एस. -186: व्यक्तिगत विक्रय एवं विक्रय कौशल

सत्रीय कार्य

2024-25

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1st जुलाई 2024 से 30th जून 2025

द्वितीय सत्र



प्रबंध अध्ययन विद्यापीठ
इन्दिरा गांधी राष्ट्रीय मुक्त विश्वविद्यालय
मैदान गढ़ी, नई दिल्ली -1100 68



वाणिज्य में स्नातक (बी. कॉम. - जी)
चयन आधारित क्रेडिट प्रणाली

बी. सी. ओ. एस. -186: व्यक्तिगत विक्रय एवं विक्रय कौशल

सत्रीय कार्य 2024-25

प्रिय छात्र/छात्राओं,

जैसा कि कार्यक्रम दर्शिका में स्पष्ट किया गया है, इस सत्रीय कार्य को तीन खंडों में विभाजित किया गया है ।
खण्ड - क में वर्णनात्मक पांच प्रश्न दिए गए हैं, जिनमें प्रत्येक प्रश्न क्रमशः 10 अंक के हैं । खण्ड - ख में पांच लघु प्रश्न दिए गए हैं, जिनमें प्रत्येक प्रश्न क्रमशः 6 अंक के हैं । खण्ड - ग में दो अति लघु प्रश्न दिए गए हैं जिनमें प्रत्येक प्रश्न क्रमशः 10 अंक के हैं ।

अंतिम परीक्षा में सत्रीय कार्य के लिए 30% अंक निर्धारित हैं । सत्रांत परीक्षा में बैठने योग्य होने के लिए यह आवश्यक है कि समय सूची के अनुसार आप इस सत्रीय कार्य को पूरा करके भेज दें । सत्रीय कार्य को करने से पहले आपको चाहिए कि कार्यक्रम दर्शिका में दिए गए निर्देशों को ध्यानपूर्वक पढ़ लें, जिसे आपके पास अलग से भेजा गया है ।

1. वे छात्र जो दिसम्बर 2024 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं । वे 15 अक्टूबर 2024 तक जमा करवायें ।
2. वे छात्र जो जून 2025 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2025 तक जमा करवाना होगा ।

आपको सभी पाठ्यक्रमों के सत्रीय कार्य को अपने अध्ययन केंद्र के समन्वयक को प्रस्तुत करना होगा ।

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. सी. ओ. एस. -186
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	व्यक्तिगत विक्रय एवं विक्रय कौशल
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी.सी.ओ.एस.-186/टी. एम. ए./2024-25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड - क

1. विक्रय में नैतिक पहलुओं की व्याख्या करें। इसके अलावा, नैतिक विक्रय सुनिश्चित करने के लिए अनुपालन तकनीकों की व्याख्या करें। (10)
2. विपणन में व्यक्तिगत विक्रय के महत्व पर चर्चा करें। यह अन्य सम्प्रेषण उपकरणों से किस प्रकार भिन्न है? (10)
3. एक सफल विक्रेता की प्रमुख विशेषताओं को समझाएं। उदाहरण प्रदान करें कि ये विशेषताएँ विक्रयप्रदर्शन को कैसे बढ़ा सकती हैं। (10)
4. क्रय उद्देश्यों की अवधारणा को स्पष्ट करें। व्यक्तिगत विक्रय में क्रय के उद्देश्यों के महत्व पर भी चर्चा करें। (10)
5. पर्यावरण-अनुकूल घरेलू सफाई उत्पादों के लिए एक विक्रय पिच तैयार करें, जिसमें उत्पादपरिचय, उत्पाद लाभ, आपत्तियों का समाधान और विक्रयसम्पन्न करना शामिल है। (10)

खण्ड - ख

6. क्रेता व्यवहार की अवधारणा को स्पष्ट करें। क्रेता के व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों का वर्णन करें। (6)
7. व्यक्तिगत विक्रय में दीर्घकालिक ग्राहक संबंध बनाने की भूमिका पर चर्चा करें। एक विक्रेता ग्राहकों के बीच विश्वास और वफादारी कैसे बढ़ा सकता है? (6)
8. एक अच्छे विक्रय मैनुअल की क्या विशेषताएँ हैं? व्याख्या करना। (6)
9. विक्रय प्रस्तुतिकरण और प्रदर्शन को परिभाषित करें। विक्रय प्रस्तुतिकरण और प्रदर्शन में शामिल चरण क्या हैं? (6)
10. 'अभिप्रेरण' शब्द से आप क्या समझते हैं? आवश्यकता पदानुक्रम के मास्लो सिद्धांत का वर्णन करें। (6)

खण्ड - ग

11. निम्नलिखित पर टिप्पणी कीजिए: (5 X 2)
अ) विक्रय प्रबंधन का महत्व
ब) रचनात्मक विक्रय कौशल
12. निम्नलिखित में अंतर स्पष्ट कीजिए: (5 X 2)
अ) विक्रय और विपणन
ब) उपभोक्ता और क्रेता