

# वाणिज्य में स्नातक (बी. कॉम)

## चयन आधारित क्रेडिट प्रणाली

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

सत्रीय कार्य

2022-23

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1<sup>st</sup> जनवरी 2023 से 31<sup>st</sup> दिसम्बर 2023

षष्ठम सत्र



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



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

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

सत्रीय कार्य 2022-23

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 चार अति लघु प्रश्न दिए गए हैं जिनमें प्रत्येक प्रश्न क्रमशः 5 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 जून 2023 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2023 तक जमा करवाना होगा ।
2. वे छात्र जो दिसंबर 2023 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं । वे उसको 15 अक्टूबर 2023 तक जमा करवायें ।

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./2022 – 23
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड - क

1. व्यक्तिगत विक्रय की विभिन्न विक्रय प्रक्रिया के चरण क्या हैं? उन पर विस्तार से चर्चा कीजिए। (10)
2. एक सफल सेल्समैन बनने के लिए सेल्समैन में आवश्यक विभिन्न गुणों का उल्लेख कीजिए। (10)
3. ग्राहकों की क्रय अभिप्रेरक पर विस्तृत टिप्पणी लिखिए। (10)
4. व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं? आधुनिक विपणन में व्यक्तिगत विक्रय के महत्व की व्याख्या कीजिए। (10)
5. व्यक्तिगत विक्रय के पक्ष में आने वाली कुछ परिस्थिति की विस्तार से चर्चा कीजिए। (10)

खण्ड – ख

6. विक्रय में गलत प्रस्तुतिकरण और गलत बयानी से बचने के लिए विक्रय प्रबंधक क्या कदम उठा सकता है। (6)
7. रचनात्मक विक्रय कला से आप क्या समझते हैं ? रचनात्मक विक्रय की विशेषताओं की व्याख्या कीजिए। (6)
8. "सेल्सपर्सन की अभिप्रेरण सीधे उसके विक्रय प्रदर्शन और विक्रय लक्ष्यों को प्राप्त करने की क्षमता को प्रभावित करती है।" टिप्पणी कीजिए। (6)
9. विक्रय संपन्न करने में 'ट्रायल क्लोज' के महत्व को उपयुक्त उदाहरणों के साथ समझाइए। (6)
10. एक विक्रय पेशेवर की प्राथमिक और माध्यमिक जिम्मेदारियां क्या हैं? (6)

खण्ड – ग

11. निम्नलिखित पर टिप्पणी कीजिए:  
अ) डिजिटल विपणन (5+5)  
ब) भ्रमण डायरी
12. निम्नलिखित में अंतर स्पष्ट कीजिए  
अ) डोर-इन-द-फेस तकनीक और फुट-इन-द-डोर तकनीक (5+5)  
ब) संगठन कौशल और अनुनय कौशल