

वाणिज्य में स्नातक (बी. कॉम.-जी)

चयन आधारित क्रेडिट प्रणाली

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

सत्रीय कार्य

2025

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1 जनवरी 2025 से 31 दिसम्बर 2025

षष्ठम 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 2025

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 2025 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2025 तक जमा करवाना होगा ।
2. वे छात्र जो दिसंबर 2025 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं । वे उसको 15 अक्टूबर 2025 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./2025
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड - क

1. विक्रय प्रबंधन से आप क्या समझते हैं? संगठन में विक्रय प्रबंधन के महत्व का वर्णन करें। (10)
2. अभिप्रेरण की विभिन्न वित्तीय और गैर-वित्तीय तकनीकों की व्याख्या कीजिए। (10)
3. संभावित आपत्तियां क्या हैं? बताएं कि एक विक्रेता एक संभावित ग्राहक की आपत्तियों को कैसे संभाल सकता है। (10)
4. विक्रय समाप्त करने का क्या अर्थ है? ऐसा क्यों कहा जाता है कि विक्रय की प्रस्तुति कितनी भी अच्छी क्यों न हो, एक विक्रेता विक्रय को संपन्न करने के बारे में सौ प्रतिशत सुनिश्चित नहीं हो सकता। (10)
5. संगठन कौशल क्या हैं? वे एक विक्रेता के लिए महत्वपूर्ण क्यों हैं ? एक विक्रेता के संगठन कौशल को बढ़ाने के लिए कुछ उपाय सुझाएं। (10)

खण्ड – ख

6. आप एक अच्छे सेल्समैन का वर्णन कैसे करेंगे? उसमें क्या गुण होने चाहिए? (6)
7. अपनी विक्रय प्रस्तुति और प्रदर्शन को प्रभावी और कुशल बनाने के लिए एक विक्रेता द्वारा किन रणनीतियों का उपयोग किया जा सकता है? (6)
8. एक प्रभावी विक्रय नियमावली की अनिवार्यताओं की व्याख्या करें। (6)
9. बढ़ते डिजिटल मार्केटिंग के आलोक में एक सेल्स प्रोफेशनल की बदलती भूमिका की चर्चा करें। (6)
10. किसी संगठन के विक्रय बल के लिए भर्ती के स्रोतों की चर्चा करें। (6)

खण्ड – ग

11. निम्नलिखित पर टिप्पणी कीजिए: (5+5)
क) व्यक्तिगत विक्रय की प्रक्रिया
ख) नैतिक विक्रय
12. निम्नलिखित में अंतर स्पष्ट कीजिए: (5+5)
क) तर्कसंगत और संरक्षण खरीद उद्देश्य
ख) क्रेता और उपभोक्ता