

वाणिज्य में स्नातक (बी. कॉम.-जी)

चयन आधारित क्रेडिट प्रणाली

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

सत्रीय कार्य

2023-2024

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1 जनवरी 2024 से 31 दिसम्बर 2024

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 2024

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 2024 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2024 तक जमा करवाना होगा ।
2. वे छात्र जो दिसंबर 2024 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं । वे उसको 15 अक्टूबर 2024 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./2024
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड - क

1. विक्रय प्रक्रिया को परिभाषित कीजिए। विक्रय प्रक्रिया में शामिल चरण क्या हैं? चर्चा कीजिए। (10)
2. विक्रय संपन्न करने के लिए सेल्सपर्सन द्वारा उपयोग की जाने वाली विभिन्न समापन तकनीकें क्या हैं? किन्हीं तीन की व्याख्या कीजिए जो आपके अनुसार B2B विक्रय में सर्वाधिक प्रभावी हैं। (10)
3. एक विक्रय प्रस्तुतीकरण को ऑनलाइन या व्यक्तिगत रूप से देखकर सेल्सपर्सन की वचनबद्धता, उत्पाद की सूचना, आपत्ति का समाधान और विक्रय संपन्न करने के कौशल का मूल्यांकन कीजिए। सुधार के लिए सकारात्मक प्रतिक्रिया प्रदान कीजिए। (10)
4. सुझाव दें कि निम्नलिखित उत्पादों के विक्रय के लिए व्यक्तिगत विक्रय का उपयोग अधिक उपयुक्त क्यों होगा : (10)
(क) अल्ट्रासाउंड मशीन
(ख) अनुकूलित व्यापार सॉफ्टवेर
5. कल्पना कीजिए कि आपको पता चलता है कि किसी प्रतिस्पर्धी ने अपने उत्पाद के बारे में संभावित ग्राहकों को गलत जानकारी प्रदान की है। अपने विक्रय दृष्टिकोण की अखंडता को बनाए रखते हुए इस स्थिति का सामना करने के लिए आप कैसी नैतिक रणनीति अपनायेंगे। (10)

खण्ड - ख

6. विक्रय कार्य योजना रिपोर्ट, व्यय रिपोर्ट का प्रारूप बनाएं और उदाहरणों के साथ अर्थ स्पष्ट करें। (6)
7. आय की अपेक्षाएं क्रेता के व्यवहार को कैसे प्रभावित करती हैं? एक उदाहरण की सहायता से समझाइए। (6)
8. कंपनी के विक्रय बल के लिए प्रशिक्षण की व्यवस्था करने के लिए विक्रय प्रबंधक द्वारा उठाए जाने वाले कदमों का वर्णन करें। (6)
9. “श्रवण कौशल एक सफल सेल्सपर्सन बनने के लिए आवश्यक सबसे महत्वपूर्ण के है”। समझाइए। (6)
10. चर्चा करें कि एक कॉलेज ग्रेजुएट को अपने पेशेवर करियर के शुरूआती चरण के रूप में विक्रय को क्यों चुनना चाहिए (6)

खण्ड - ग

11. निम्नलिखित पर टिप्पणी कीजिए: (5+5)
अ) विक्रय प्रबंधन का विकास (Evolution)
ब) क्रय अभिप्रेरक
12. निम्नलिखित में अंतर स्पष्ट कीजिए: (5+5)
अ) रचनात्मक और प्रतिस्पर्धी विक्रय कला
ब) विक्रय और विपणन