

Series SOS

Code No. **204**
कोड नं.

Roll No.
रोल नं.

--	--	--	--	--	--	--

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.
परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

- Please check that this question paper contains **3** printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **16** questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minutes time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer script during this period.
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **3** हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **16** प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।

SALESMANSHIP

(Theory) Paper II

विक्रयकला

(सैद्धान्तिक) प्रश्न-पत्र II

Time allowed : 3 hours

Maximum Marks : 60

निर्धारित समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 60

General Instructions :

(i) *All questions are compulsory.*

(ii) *Marks allotted to questions are indicated against each of them.*

सामान्य निर्देश :

(i) *सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।*

(ii) *प्रत्येक प्रश्न के अंक उसके सामने लिखे हैं ।*

1. State any two basic needs of a customer. 2
एक ग्राहक की किन्हीं दो आधारभूत आवश्यकताओं का उल्लेख कीजिए ।
2. What is meant by 'sales presentation' ? 2
'विक्रय प्रस्तुतीकरण' का क्या अर्थ है ?
3. List any four methods of 'sales presentation'. 2
'विक्रय प्रस्तुतीकरण' की किन्हीं चार विधियों की सूची बनाइए ।
4. Give the meaning of 'After Sales Service'. 2
'विक्रय उपरान्त सेवा' का अर्थ दीजिए ।
5. Explain, how would you help a customer in selecting, being the salesman for readymade garments. 3
तैयार वस्त्रों के विक्रेता के रूप में आप एक ग्राहक को चुनने में किस प्रकार सहायता करेंगे ? समझाइए ।
6. State any three methods of 'sales presentation'. 3
'विक्रय प्रस्तुतीकरण' की किन्हीं तीन विधियों का उल्लेख कीजिए ।
7. State any three points of importance of sales presentation. 3
विक्रय प्रस्तुतीकरण के महत्व के किन्हीं तीन बिन्दुओं का उल्लेख कीजिए ।
8. With the help of an example, give the meaning of 'Rational Buying Motive'. 3
एक उदाहरण की सहायता से 'पथायोग्य क्रय प्रेरक' का अर्थ दीजिए ।
9. Explain, how would you handle the telephonic queries of customers. 4
ग्राहकों की टेलीफोन द्वारा पूछताछ का प्रबंध आप कैसे करेंगे ? समझाइए ।

10. How would you identify the needs of a new customer ? Explain. 4
एक नए ग्राहक की आवश्यकताओं को आप कैसे चिह्नित करेंगे ? समझाइए ।
11. Describe the procedure of planning calls to the customers. 5
ग्राहकों को काल करने की योजना बनाने की विधि का वर्णन कीजिए ।
12. What is the need for 'sales presentation' ? Explain. 5
'विक्रय प्रस्तुतीकरण' की क्या आवश्यकता है ? समझाइए ।
13. How would you remove the objections of the customers regarding price and quality of cereals as the salesman in a departmental store ? 5
एक विभागीय भंडार में अनाज के विक्रेता के रूप में आप ग्राहकों के मूल्य तथा गुणवत्ता सम्बन्धित आक्षेपों का निवारण कैसे करेंगे ?
14. Explain the nature of objections of the customers about the genuineness and quality of products. 5
उत्पादों की वास्तविकता तथा गुणवत्ता की प्रकृति के विषय में ग्राहकों के आक्षेपों को समझाइए ।
15. Describe any four factors affecting purchase of products. 6
उत्पादों के क्रय को प्रभावित करने वाले किन्हीं चार कारकों का वर्णन कीजिए ।
16. Explain the steps in the process of 'sales presentation'. 6
'विक्रय प्रस्तुतीकरण' प्रक्रिया के चरणों को समझाइए ।