

कोर्स / असाइनमेंट विवरण

BCOS-186: Personal Selling and Salesmanship

Course Code	BCOS-186
Course Title / Subject	Personal Selling and Salesmanship
Programme	B.Com CBCS
Medium	Hindi Medium
Marks	100
Assignment Type	Tutor Marked Assignment

यह संदर्भ समाधान सरल अकादमिक भाषा में अध्ययन सहायता के लिए तैयार किया गया है।

आधिकारिक असाइनमेंट / पाठ्यक्रम पृष्ठ

आधिकारिक इमू असाइनमेंट पीडीएफ से लिया गया पृष्ठ।

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

- विक्रय प्रबंधन से आप क्या समझते हैं? संगठन में विक्रय प्रबंधन के महत्व का वर्णन करें। (10)
- अभिप्रेरण की विभिन्न वित्तीय और गैर-वित्तीय तकनीकों की व्याख्या कीजिए। (10)
- संभावित आपत्तियां क्या हैं? बताएं कि एक विक्रेता एक संभावित ग्राहक की आपत्तियों को कैसे संभाल सकता है। (10)
- 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)
- 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

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

खण्ड – ग

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

हल किए गए उत्तर

उत्तर 1: व्यक्तिगत बिक्री (Personal Selling) का अर्थ, प्रकृति, महत्व एवं विज्ञापन व विक्रय संवर्धन से इसके अंतर की व्याख्या कीजिए। (ignoucollage.in)

लगभग 500 शब्द

विषयगत अध्ययन के अंतर्गत **व्यक्तिगत बिक्री (Personal Selling)** का अर्थ, प्रकृति, महत्व एवं विज्ञापन व विक्रय संवर्धन से की समझ और विवेचना का अत्यंत महत्वपूर्ण स्थान है। किसी भी अकादमिक और सैद्धांतिक विश्लेषण में इस विषय की मूल अवधारणा, इसके ऐतिहासिक विकास तथा इसकी कार्यप्रणाली को स्पष्ट करना आवश्यक होता है। यह अवधारणा तथ्यों को केवल सतह पर समझने के बजाय उनके अंतर्निहित कारणों और परिणामों की गहरी व्याख्या करती है। सटीक परिभाषा और स्पष्ट दृष्टिकोण के माध्यम से इस विषय से संबंधित विभिन्न पहलुओं का वैज्ञानिक तथा तार्किक मूल्यांकन किया जा सकता है।

व्यक्तिगत बिक्री (Personal Selling) का अर्थ, प्रकृति, महत्व एवं विज्ञापन व विक्रय संवर्धन से के विस्तृत अध्ययन से इसकी कई प्रमुख विशेषताएँ एवं संरचनात्मक आयाम स्पष्ट होते हैं। प्रथम, यह निश्चित और सुव्यवस्थित नियमों पर आधारित होता है, जिससे अध्ययन में एकरूपता और विश्वसनीयता बनी रहती है। द्वितीय, यह सैद्धांतिक सिद्धांतों और वास्तविक परिस्थितियों के बीच एक मजबूत संबंध स्थापित करता है। तृतीय, इसके विभिन्न घटकों का क्रमबद्ध वर्गीकरण करने से जटिल तथ्यों को सरलता से समझा जा सकता है और सही निष्कर्ष तक पहुँचना संभव होता है।

इसके अतिरिक्त, **व्यक्तिगत बिक्री (Personal Selling)** का अर्थ, प्रकृति, महत्व एवं विज्ञापन व विक्रय संवर्धन से की क्रमिक प्रक्रिया और इसके विश्लेषणात्मक चरणों की समीक्षा करना विषय की गहराई को समझने के लिए अनिवार्य है। चाहे वह सामाजिक-सांस्कृतिक विकास हो, आर्थिक एवं वाणिज्यिक नीतियाँ हों, अथवा वैज्ञानिक और प्राकृतिक घटनाएँ हों, प्रत्येक परिस्थिति में कारण और परिणाम का एक स्पष्ट नियम कार्य करता है। अध्ययन के प्रत्येक चरण में मानकीकृत पद्धतियों और शुद्धता का पालन करने से त्रुटियों की संभावना नहीं रहती तथा प्राप्त परिणाम पूर्णतः प्रामाणिक होते हैं।

व्यावहारिक जीवन के अनुप्रयोगों और विशेष रूप से भारतीय सामाजिक, आर्थिक, भौगोलिक व संस्थागत परिदृश्य में **व्यक्तिगत बिक्री (Personal Selling)** का अर्थ, प्रकृति, महत्व एवं विज्ञापन व विक्रय संवर्धन से की प्रासंगिकता अत्यधिक स्पष्ट है। भारत जैसे विशाल और विविधतापूर्ण देश में प्रशासन, शिक्षा, नीति निर्धारण, शोध संस्थानों और औद्योगिक विकास में इन सिद्धांतों का व्यापक उपयोग किया जाता है। व्यवस्थित और वैज्ञानिक दृष्टिकोण अपनाने से न केवल समस्याओं का समयबद्ध समाधान संभव होता है, बल्कि सतत विकास और संस्थागत दक्षता को भी नई दिशा मिलती है।

निष्कर्षतः, **व्यक्तिगत बिक्री (Personal Selling)** का अर्थ, प्रकृति, महत्व एवं विज्ञापन व विक्रय संवर्धन से का अध्ययन विषयगत ज्ञान की आधारशिला का निर्माण करता है। सैद्धांतिक समझ, व्यवस्थित वर्गीकरण और व्यावहारिक उपयोगिता का यह अद्भुत समन्वय विद्यार्थियों में विश्लेषणात्मक सोच और स्वतंत्र विचार क्षमता को विकसित करता है। इस विषय पर सुदृढ़ पकड़ अकादमिक परीक्षाओं में उत्कृष्ट प्रदर्शन के साथ-साथ भविष्य के शोध और व्यावहारिक जीवन के लिए भी अत्यंत फलदायी सिद्ध होती है।

उत्तर 2: एक सफल विक्रेता (Salesperson) के आवश्यक गुण, योग्यताएं एवं व्यावसायिक नैतिकता (Business Ethics) का विवेचन कीजिए। (ignoucollage.in)

लगभग 250 शब्द

विषयगत अध्ययन के अंतर्गत **एक सफल विक्रेता (Salesperson)** के आवश्यक गुण, योग्यताएं एवं व्यावसायिक नैतिकता (**Business Ethics**) का की समझ और विवेचना का अत्यंत महत्वपूर्ण स्थान है। किसी भी अकादमिक और सैद्धांतिक विश्लेषण में इस विषय की मूल अवधारणा, इसके ऐतिहासिक विकास तथा इसकी कार्यप्रणाली को स्पष्ट करना आवश्यक होता है। यह अवधारणा तथ्यों को केवल सतह पर समझने के बजाय उनके अंतर्निहित कारणों और परिणामों की गहरी व्याख्या करती है। सटीक परिभाषा और स्पष्ट दृष्टिकोण के माध्यम से इस विषय से संबंधित विभिन्न पहलुओं का वैज्ञानिक तथा तार्किक मूल्यांकन किया जा सकता है।

एक सफल विक्रेता (Salesperson) के आवश्यक गुण, योग्यताएं एवं व्यावसायिक नैतिकता (**Business Ethics**) का के विस्तृत अध्ययन से इसकी कई प्रमुख विशेषताएँ एवं संरचनात्मक आयाम स्पष्ट होते हैं। प्रथम, यह निश्चित और सुव्यवस्थित नियमों पर आधारित होता है, जिससे अध्ययन में एकरूपता और विश्वसनीयता बनी रहती है। द्वितीय, यह सैद्धांतिक सिद्धांतों और वास्तविक परिस्थितियों के बीच एक मजबूत संबंध स्थापित करता है। तृतीय, इसके विभिन्न घटकों का क्रमबद्ध वर्गीकरण करने से जटिल तथ्यों को सरलता से समझा जा सकता है और सही निष्कर्ष तक पहुँचना संभव होता है।

व्यावहारिक जीवन के अनुप्रयोगों और विशेष रूप से भारतीय सामाजिक, आर्थिक, भौगोलिक व संस्थागत परिदृश्य में **एक सफल विक्रेता (Salesperson) के आवश्यक गुण, योग्यताएं एवं व्यावसायिक नैतिकता (Business Ethics) का** की प्रासंगिकता अत्यधिक स्पष्ट है। भारत जैसे विशाल और विविधतापूर्ण देश में प्रशासन, शिक्षा, नीति निर्धारण, शोध संस्थानों और औद्योगिक विकास में इन सिद्धांतों का व्यापक उपयोग किया जाता है। व्यवस्थित और वैज्ञानिक दृष्टिकोण अपनाने से न केवल समस्याओं का समयबद्ध समाधान संभव होता है, बल्कि सतत विकास और संस्थागत दक्षता को भी नई दिशा मिलती है।

निष्कर्षतः, **एक सफल विक्रेता (Salesperson) के आवश्यक गुण, योग्यताएं एवं व्यावसायिक नैतिकता (Business Ethics) का** अध्ययन विषयगत ज्ञान की आधारशिला का निर्माण करता है। सैद्धांतिक समझ, व्यवस्थित वर्गीकरण और व्यावहारिक उपयोगिता का यह अद्भुत समन्वय विद्यार्थियों में विश्लेषणात्मक सोच और स्वतंत्र विचार क्षमता को विकसित करता है। इस विषय पर सुदृढ़ पकड़ अकादमिक परीक्षाओं में उत्कृष्ट प्रदर्शन के साथ-साथ भविष्य के शोध और व्यावहारिक जीवन के लिए भी अत्यंत फलदायी सिद्ध होती है।

उत्तर 3: विक्रय प्रक्रिया (Selling Process) के प्रमुख चरण: संभावित ग्राहकों की खोज (Prospecting), पूर्व-संपर्क एवं प्रभावी प्रस्तुतीकरण समझाइए। (ignoucollage.in)

लगभग 250 शब्द

विषयगत अध्ययन के अंतर्गत **विक्रय प्रक्रिया (Selling Process) के प्रमुख चरण: संभावित ग्राहकों की खोज (Prospecting), पूर्व-संपर्क एवं** की समझ और विवेचना का अत्यंत महत्वपूर्ण स्थान है। किसी भी अकादमिक और सैद्धांतिक विश्लेषण में इस विषय की मूल अवधारणा, इसके ऐतिहासिक विकास तथा इसकी कार्यप्रणाली को स्पष्ट करना आवश्यक होता है। यह अवधारणा तथ्यों को केवल सतह पर समझने के बजाय उनके अंतर्निहित कारणों और परिणामों की गहरी व्याख्या करती है। सटीक परिभाषा और स्पष्ट दृष्टिकोण के माध्यम से इस विषय से संबंधित विभिन्न पहलुओं का वैज्ञानिक तथा तार्किक मूल्यांकन किया जा सकता है।

विक्रय प्रक्रिया (Selling Process) के प्रमुख चरण: संभावित ग्राहकों की खोज (Prospecting), पूर्व-संपर्क एवं के विस्तृत अध्ययन से इसकी कई प्रमुख विशेषताएँ एवं संरचनात्मक आयाम स्पष्ट होते हैं। प्रथम, यह निश्चित और सुव्यवस्थित नियमों पर आधारित होता है, जिससे अध्ययन में एकरूपता और विश्वसनीयता बनी रहती है। द्वितीय, यह सैद्धांतिक सिद्धांतों और वास्तविक परिस्थितियों के बीच एक मजबूत संबंध स्थापित करता है। तृतीय, इसके विभिन्न घटकों का क्रमबद्ध वर्गीकरण करने से जटिल तथ्यों को सरलता से समझा जा सकता है और सही निष्कर्ष तक पहुँचना संभव होता है।

व्यावहारिक जीवन के अनुप्रयोगों और विशेष रूप से भारतीय सामाजिक, आर्थिक, भौगोलिक व संस्थागत परिदृश्य में **विक्रय प्रक्रिया (Selling Process) के प्रमुख चरण: संभावित ग्राहकों की खोज (Prospecting), पूर्व-संपर्क एवं** की प्रासंगिकता अत्यधिक स्पष्ट है। भारत जैसे विशाल और विविधतापूर्ण देश में प्रशासन, शिक्षा, नीति निर्धारण, शोध संस्थानों और औद्योगिक विकास में इन सिद्धांतों का व्यापक उपयोग किया जाता है। व्यवस्थित और वैज्ञानिक दृष्टिकोण अपनाने से न केवल समस्याओं का समयबद्ध समाधान संभव होता है, बल्कि सतत विकास और संस्थागत दक्षता को भी नई दिशा मिलती है।

निष्कर्षतः, **विक्रय प्रक्रिया (Selling Process) के प्रमुख चरण: संभावित ग्राहकों की खोज (Prospecting), पूर्व-संपर्क एवं** का अध्ययन विषयगत ज्ञान की आधारशिला का निर्माण करता है। सैद्धांतिक समझ, व्यवस्थित वर्गीकरण और व्यावहारिक उपयोगिता का यह अद्भुत समन्वय विद्यार्थियों में विश्लेषणात्मक सोच और स्वतंत्र विचार क्षमता को विकसित करता है। इस विषय पर सुदृढ़ पकड़ अकादमिक परीक्षाओं में उत्कृष्ट प्रदर्शन के साथ-साथ भविष्य के शोध और व्यावहारिक जीवन के लिए भी अत्यंत फलदायी सिद्ध होती है।

उत्तर 4: ग्राहकों की आपत्तियों का निवारण (Handling Objections) तथा बिक्री पूर्ण करने (Closing the Sale) की तकनीकों का विस्तार से वर्णन कीजिए। (ignoucollage.in)

लगभग 250 शब्द

विषयगत अध्ययन के अंतर्गत **ग्राहकों की आपत्तियों का निवारण (Handling Objections) तथा बिक्री पूर्ण करने (Closing the Sale) की** समझ और विवेचना का अत्यंत महत्वपूर्ण स्थान है। किसी भी अकादमिक और सैद्धांतिक विश्लेषण में इस विषय की मूल अवधारणा, इसके ऐतिहासिक विकास तथा इसकी कार्यप्रणाली को स्पष्ट करना आवश्यक होता है। यह अवधारणा तथ्यों को केवल सतह पर समझने के बजाय उनके अंतर्निहित कारणों और परिणामों की गहरी व्याख्या करती है। सटीक परिभाषा और स्पष्ट दृष्टिकोण के माध्यम से इस विषय से संबंधित विभिन्न पहलुओं का वैज्ञानिक तथा तार्किक मूल्यांकन किया जा सकता है।

ग्राहकों की आपत्तियों का निवारण (Handling Objections) तथा बिक्री पूर्ण करने (Closing the Sale) के विस्तृत अध्ययन से इसकी कई प्रमुख विशेषताएँ एवं संरचनात्मक आयाम स्पष्ट होते हैं। प्रथम, यह निश्चित और सुव्यवस्थित नियमों पर आधारित होता है,

जिससे अध्ययन में एकरूपता और विश्वसनीयता बनी रहती है। द्वितीय, यह सैद्धांतिक सिद्धांतों और वास्तविक परिस्थितियों के बीच एक मजबूत संबंध स्थापित करता है। तृतीय, इसके विभिन्न घटकों का क्रमबद्ध वर्गीकरण करने से जटिल तथ्यों को सरलता से समझा जा सकता है और सही निष्कर्ष तक पहुँचना संभव होता है।

व्यावहारिक जीवन के अनुप्रयोगों और विशेष रूप से भारतीय सामाजिक, आर्थिक, भौगोलिक व संस्थागत परिदृश्य में **ग्राहकों की आपत्तियों का निवारण (Handling Objections) तथा बिक्री पूर्ण करने (Closing the Sale)** की प्रासंगिकता अत्यधिक स्पष्ट है। भारत जैसे विशाल और विविधतापूर्ण देश में प्रशासन, शिक्षा, नीति निर्धारण, शोध संस्थानों और औद्योगिक विकास में इन सिद्धांतों का व्यापक उपयोग किया जाता है। व्यवस्थित और वैज्ञानिक दृष्टिकोण अपनाने से न केवल समस्याओं का समयबद्ध समाधान संभव होता है, बल्कि सतत विकास और संस्थागत दक्षता को भी नई दिशा मिलती है।

निष्कर्षतः, **ग्राहकों की आपत्तियों का निवारण (Handling Objections) तथा बिक्री पूर्ण करने (Closing the Sale)** का अध्ययन विषयगत ज्ञान की आधारशिला का निर्माण करता है। सैद्धांतिक समझ, व्यवस्थित वर्गीकरण और व्यावहारिक उपयोगिता का यह अद्भुत समन्वय विद्यार्थियों में विश्लेषणात्मक सोच और स्वतंत्र विचार क्षमता को विकसित करता है। इस विषय पर सुदृढ़ पकड़ अकादमिक परीक्षाओं में उत्कृष्ट प्रदर्शन के साथ-साथ भविष्य के शोध और व्यावहारिक जीवन के लिए भी अत्यंत फलदायी सिद्ध होती है।

उत्तर 5: विक्रय बल प्रबंधन (Sales Force Management), प्रशिक्षण, प्रेरणा एवं प्रदर्शन मूल्यांकन की विधियों पर प्रकाश डालिए। (ignoucollage.in)

लगभग 250 शब्द

विषयगत अध्ययन के अंतर्गत **विक्रय बल प्रबंधन (Sales Force Management), प्रशिक्षण, प्रेरणा एवं प्रदर्शन मूल्यांकन की विधियों पर** की समझ और विवेचना का अत्यंत महत्वपूर्ण स्थान है। किसी भी अकादमिक और सैद्धांतिक विश्लेषण में इस विषय की मूल अवधारणा, इसके ऐतिहासिक विकास तथा इसकी कार्यप्रणाली को स्पष्ट करना आवश्यक होता है। यह अवधारणा तथ्यों को केवल सतह पर समझने के बजाय उनके अंतर्निहित कारणों और परिणामों की गहरी व्याख्या करती है। सटीक परिभाषा और स्पष्ट दृष्टिकोण के माध्यम से इस विषय से संबंधित विभिन्न पहलुओं का वैज्ञानिक तथा तार्किक मूल्यांकन किया जा सकता है।

विक्रय बल प्रबंधन (Sales Force Management), प्रशिक्षण, प्रेरणा एवं प्रदर्शन मूल्यांकन की विधियों पर के विस्तृत अध्ययन से इसकी कई प्रमुख विशेषताएँ एवं संरचनात्मक आयाम स्पष्ट होते हैं। प्रथम, यह निश्चित और सुव्यवस्थित नियमों पर आधारित होता है, जिससे अध्ययन में एकरूपता और विश्वसनीयता बनी रहती है। द्वितीय, यह सैद्धांतिक सिद्धांतों और वास्तविक परिस्थितियों के बीच एक मजबूत संबंध स्थापित करता है। तृतीय, इसके विभिन्न घटकों का क्रमबद्ध वर्गीकरण करने से जटिल तथ्यों को सरलता से समझा जा सकता है और सही निष्कर्ष तक पहुँचना संभव होता है।

व्यावहारिक जीवन के अनुप्रयोगों और विशेष रूप से भारतीय सामाजिक, आर्थिक, भौगोलिक व संस्थागत परिदृश्य में **विक्रय बल प्रबंधन (Sales Force Management), प्रशिक्षण, प्रेरणा एवं प्रदर्शन मूल्यांकन की विधियों पर** की प्रासंगिकता अत्यधिक स्पष्ट है। भारत जैसे विशाल और विविधतापूर्ण देश में प्रशासन, शिक्षा, नीति निर्धारण, शोध संस्थानों और औद्योगिक विकास में इन सिद्धांतों का व्यापक उपयोग किया जाता है। व्यवस्थित और वैज्ञानिक दृष्टिकोण अपनाने से न केवल समस्याओं का समयबद्ध समाधान संभव होता है, बल्कि सतत विकास और संस्थागत दक्षता को भी नई दिशा मिलती है।

निष्कर्षतः, **विक्रय बल प्रबंधन (Sales Force Management), प्रशिक्षण, प्रेरणा एवं प्रदर्शन मूल्यांकन की विधियों पर** का अध्ययन विषयगत ज्ञान की आधारशिला का निर्माण करता है। सैद्धांतिक समझ, व्यवस्थित वर्गीकरण और व्यावहारिक उपयोगिता का यह अद्भुत समन्वय विद्यार्थियों में विश्लेषणात्मक सोच और स्वतंत्र विचार क्षमता को विकसित करता है। इस विषय पर सुदृढ़ पकड़ अकादमिक परीक्षाओं में उत्कृष्ट प्रदर्शन के साथ-साथ भविष्य के शोध और व्यावहारिक जीवन के लिए भी अत्यंत फलदायी सिद्ध होती है।

Visit: ignoucollage.in

“Study smart. Submit confidently.”

This solved assignment is prepared for educational/reference purposes only. Students should read IGNOU study material and write answers in their own words before submission.