

मास्टर ऑफ़ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन (MBA) / मास्टर ऑफ़ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन (ऑनलाइन) (MBAOL) / मास्टर ऑफ़ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन (मार्केटिंग मैनेजमेंट) (MBAMM) / मार्केटिंग मैनेजमेंट में पोस्ट ग्रेजुएट डिप्लोमा (PGDIMM)

**सत्रीय कार्य
2026-2027**

जुलाई 2026 और जनवरी 2027 सत्र

एमएमपीएम -002: विक्रय प्रबंधन

(सत्रीय कार्य को जमा करने के लिए जुलाई 2026 सत्र के लिए अंतिम तिथि 31 अक्टूबर 2026 है
और जनवरी 2027 के लिए 30 अप्रैल 2027 है)



**प्रबंध अध्ययन विद्यापीठ
इन्दिरा गांधी राष्ट्रीय मुक्त विश्वविद्यालय
मैदान गढ़ी, नई दिल्ली –110068**

सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	एमएमपीएम -002
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	विक्रय प्रबंधन
सत्रीय कार्य का कोड	:	एमएमपीएम -002 /टी. एम. ए./ जुलाई /2026-27

नोट: सभी प्रश्नों का उत्तर दीजिए तथा यह सत्रीय कार्य अपने अध्ययन केंद्र के समन्वयक को जमा कीजिए। जुलाई 2026 सत्र हेतु अंतिम तिथि 31 अक्टूबर 2026 तथा जनवरी 2027 सत्र हेतु 30 अप्रैल 2027 है।

1. व्यक्तिगत विक्रय (Personal Selling) के विभिन्न सिद्धांत कौन-कौन से हैं? उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से उनका तुलनात्मक विश्लेषण कीजिए तथा उनके मध्य समानताओं एवं भिन्नताओं को स्पष्ट कीजिए।
2. दूरसंचार आधारित संप्रेषण (Telecommunication) प्रत्यक्ष आमने-सामने के संप्रेषण (Face-to-Face Communication) से किस प्रकार भिन्न है? इनमें से कौन-सा संप्रेषण माध्यम अधिक प्रभावी है? उपयुक्त उदाहरणों सहित अपने उत्तर का औचित्य स्पष्ट कीजिए।
3. विक्रय नियंत्रण (Sales Control) तथा विक्रय बल मूल्यांकन (Sales Force Evaluation) के महत्व का वर्णन कीजिए। विक्रय बल की निगरानी एवं मूल्यांकन हेतु कौन-कौन सी विभिन्न रिपोर्टें तैयार की जाती हैं?
4. पारिश्रमिक पैकेज (Compensation Package) के आवश्यक घटक कौन-कौन से हैं? किसी कंपनी के विक्रय बल को पर्याप्त पारिश्रमिक प्रदान करना क्यों आवश्यक है? स्पष्ट कीजिए।
5. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए—
(क) गैर-वित्तीय प्रोत्साहन (Non-Financial Incentives)
(ख) विक्रय मार्गदर्शन एवं प्रशिक्षण (Sales Coaching)
(ग) एकाधिकारात्मक प्रतिस्पर्धा (Monopolistic Competition)