

SS

2033

## ANNUAL EXAMINATION SYSTEM

## SALESMANSHIP

(Business and Commerce Group)

(Marketing and Salesmanship Trade)

(Panjabi, Hindi and English Versions)

## Paper-III

(Evening Session)

Time allowed : 3 hours

Maximum marks : 60

ਨੋਟ : (i) ਆਪਣੀ ਉੱਤਰ-ਪੱਤਰੀ ਦੇ ਟਾਈਟਲ ਪੰਨੇ ਤੇ ਵਿਸ਼ਾ ਕੋਡ/ਪੇਪਰ ਕੋਡ ਵਾਲੇ ਖਾਨੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਾ ਕੋਡ/ਪੇਪਰ ਕੋਡ 174 ਜ਼ਰੂਰ ਦਰਜ ਕਰੋ ਜੀ ।

ਨੋਟ : ਅਪਣੀ ਉੱਤਰ-ਪੁਸਤਿਕਾ ਦੇ ਮੁੱਖ ਪ੍ਰਥ ਪਰ ਵਿਸ਼ਾ ਕੋਡ/ਪੇਪਰ ਕੋਡ ਵਾਲੇ ਖਾਨੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਾ ਕੋਡ/ਪੇਪਰ ਕੋਡ 174 ਅਵਸ਼ਯ ਲਿਖੋ ।

Note : You must write the subject code/paper code 174 in the box provided on the title page of your answer-book.

(ii) ਉੱਤਰ-ਪੱਤਰੀ ਲੈਂਦੇ ਹੀ ਇਸ ਦੇ ਪੰਨੇ ਗਿਣਕੇ ਦੇਖ ਲਵੋ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਟਾਈਟਲ ਸਹਿਤ 30 ਪੰਨੇ ਹਨ ਅਤੇ ਠੀਕ ਕ੍ਰਮਵਾਰ ਹਨ ।

ਉੱਤਰ-ਪੁਸਤਿਕਾ ਲੈਂਦੇ ਹੀ ਇਸਦੇ ਪ੍ਰਥ ਗਿਣਕਰ ਦੇਖ ਲੋ ਕਿ ਇਸਦੇ ਟਾਈਟਲ ਸਹਿਤ 30 ਪ੍ਰਥ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਠੀਕ ਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ।

Make sure that the answer-book contains 30 pages (including title page) and are properly serialled as soon as you receive it.

(4)

भाग-I  
भाग-I  
Part-I

1. हीट्टाट ही ढररडडड डररु ।

ई-डुडडड डी डररडडड डे ।

Define E-trading.

2. डेडडडड डी डेडी डरर डररड डेडड ।

डेडडडड डी डी ई डक डररड डररड ।

Give any one type of Salesman.

3. डररडी डरर (डेडड डेडडड) डर डरर डेडड डरर ।

डरर डी डेडडडड (sales promotion) डर डक डीड डरर ।

Give one disadvantage of sales promotion.

4. डी-डररडीडीडर डडे डररडररर डररडीडीडर डरर डेडी डरर ।

डेडड डरर ।

ई-डररडीडीडर डरर डररडरररर डररडीडीडर डे डी ई डक डरर डरर डरर ।

Give any one difference between Tradition marketing and E-marketing.

5. डेडड डररर डररडीडर डरर डे :

(i) डेड डररर

(ii) डे.डी.डे.ड. डररर

(iii) डेडररर डेडे ।

(5)

डेडड डरर डरर डरर डे :

(i) डेक डररर

(ii) डे.डी.डे.ड. डररर

(iii) डररररर डेडे ।

Debit card is also known as :

(i) Cheque card

(ii) ATM card

(iii) Both of above.

6. डरर डररर डेडडडड डरर डे :

(i) डेडडी डररररर डरर

(ii) डेड डररररर डरर

(iii) डेडरररर डेडे ।

डक डरर डक डेडडडड डररर डे :

(i) डररररर डरररर डक

(ii) डीड डरररर डक

(iii) डररररर डेडे ।

A stock exchange is a part of :

(i) Primary market

(ii) Secondary market

(iii) Both of above.

174-SS

174-SS

(6)

7. टेला दलडलर दलर वलरर एल-डरवलरलर दल 'P' नरी  
रु ?

- (i) दडरु
  - (ii) रुडरुदर
  - (iii) नरुल
  - (iv) वीडर
- नलनललखलत डे कुन-सल ई-डरकलरलर कल 'P' नरी र ?
- (i) वरु
  - (ii) उरुडरदक
  - (iii) उरुडर
  - (iv) कुरडत
- Which of the following is not a 'P' of e-marketing?

- (i) Product
  - (ii) Producer
  - (iii) Place
  - (iv) Price.
8. उरुडरदररुदर दुररु उं वी उरुद र ?  
डरुडररुडत डुररुडर से कुरल अडलडरड र ?
- What is meant by Traditional Trading?

174-SS

(7)

9. दलरुवरी दुरुडु (डलरुड डुरुडडरुड) दल रकुडी दलरुव रुडरुड कलरुड ।  
वलरुकी डुरुडलरुडन (डलरुड डुरुडडरुडन) कल कुरीडु एरु उरुदरुड ललरुव ।  
Give one objective of Sales Promotion.
10. एल-डरवलरुवलरुव दलरुव दलरुडडरुडरुड कलरुड ।  
ई-डरकलरुव कलरुव वलरुडुडरुडत ललरुव ।  
Give one feature of E-marketing.

उरुडर-II  
डरुडर-II  
Part-II

11. डलरुडडरुडरुड दलरुव रकुड दलरुव दलरुव दलरुव दलरुव ।  
डलरुडडरुडरुड कलरुव उरुडरुड वलरुड कलरुव डुरुडलरुव कुरे ।  
Discuss the selection techniques of salesman.

12. दलरुवरी दुरुडु (डलरुड डुरुडडरुड) दल रकुडी दलरुव रकुड अरुड दलरुव अरुडरुड  
कलरुड ।  
वलरुकी डुरुडलरुडन (डलरुड डुरुडडरुडन) कल कुरीडु वी डुरुड तडल वी अरुवडुरुड ललरुव ।

- Give any two merits and two demerits of sales Promotion.
13. एल-डरुव दलरुव वलरुडरुड डलरुव दलरुव ।  
ई-डुररुडरुड कलरुव कुरलरुव कलरुव डुरुड वलरुड ।  
Give the operational Aspect of E-trading.

174-SS

Turn over



14. ई-बैंकिंग और पारंपरागत बैंकिंग में अंतर बताये।  
 4  
 ई-बैंकिंग और परंपरागत बैंकिंग में अंतर बताये।  
 4

Differentiate between E-Banking and Traditional Banking.  
 4

15. ई-भारतवाणिज्य की भूमिका स्पष्ट कीजिए।  
 4  
 ई-मार्केटिंग की मौजूदा स्थिति के बारे में लिखें।  
 4

Write about the present status of E-marketing.  
 2+2

16. कुछ विशेषताएँ पड़ोसी बताएं।

- (i) क्रेडिट कार्ड  
 2+2  
 (ii) डिजिटल वॉलेट का उपयोग।  
 निम्नलिखित को परिभाषित करें।

- (i) क्रेडिट कार्ड  
 2+2  
 (ii) इलेक्ट्रॉनिक फंड ट्रांसफर।

Define the following terms :

- (i) Credit Card  
 4  
 (ii) Electronic Fund Transfer.  
 4

17. सेल्समैन की ट्रेनिंग की विशेषताएँ बताएं।  
 4  
 सेल्समैन की ट्रेनिंग को व्याख्या करें।  
 4

Discuss the training of salesman.

[See 9th page

174-SS

उत्तर दें।  
 4  
 उत्तर दें।  
 4

भारत में विक्री प्रोत्साहन (सेल्स प्रोमोशन) पर एक नोट लिखें।  
 4

Write a note on sales promotion in India.  
 4

19. ई-बैंकिंग की क्या विशेषताएँ हैं ?  
 1+3  
 ई-बैंकिंग क्या है ? इसकी विशेषताएँ बताएं।  
 1+3

What is E-Banking ? What are its features ?  
 1+3

20. ई-व्यापार के भूमिकाएँ बताएं।  
 4  
 ई-व्यापार की मौजूदा स्थिति के बारे में लिखें।  
 4

Give the present scenario of E-trading.  
 4

21. ई-भारतवाणिज्य के अंगों के बारे में लिखें।  
 4  
 ई-मार्केटिंग के अवयवों के बारे में लिखें।  
 4

Write about the demerits of E-marketing.  
 4

22. ई-बैंकिंग की भिन्न-भिन्न सेवाओं के बारे में लिखें।  
 4  
 ई-बैंकिंग की भिन्न-भिन्न सेवाओं के बारे में लिखें।  
 4

Write about the various services provided by E-Banking.  
 4

174-SS

[Turn over

उत्तर-III

भाग-III

Part-III

24. सेल्समैन की परिभाषा लिखें। इस टीआर देंथ-देंथ विमर्श बताते लिखें।

6

सेल्समैन की परिभाषा लिखें। इसकी भिन्न-भिन्न किस्मों के बारे में लिखें।

6

Define salesman ? Write about its various types.

6

25. ई-वैदिक, परोपरागत वैदिक उं वैव अडे ताणव देवा दामडे लाडवारी है, विधि ?

6

ई-बैंकिंग, परम्परागत बैंकिंग से बैंक और ग्राहक दोनों के लिए लाभकारी है, क्यों ?

6

E-Banking is more beneficial than traditional Banking for both Bank as well as consumer, Why ?

6

25. ई-व्यापार के लाभ और हानियां बताएं।

3+3

What are the advantages and disadvantages of E-trading ?

3+3

E-trading ?

3+3

174-SS

26.

ई-मार्केटिंग की है ? परोपरागत मार्केटिंग अडे ई-मार्केटिंग हिच अंडर टैम अडे हिमडे गुण वी लिखें।

1+2+3

ई-मार्केटिंग क्या है ? परम्परागत मार्केटिंग और ई-मार्केटिंग में अन्तर बतायें और इसके गुण भी लिखें।

1+2+3

What is E-Marketing ? Differentiate between traditional marketing and E-marketing. Also tell its merits.

1+2+3

27.

दिवरी दाये की परिभाषा लिखें। इस के वी छुट्टेस गुण ?

1+2+3

दिवरी दाये हिच मीडिया की भूमिका बतायें टैम।

1+2+3

Define Sales Promotion. What are its objectives ? Explain the role of media in sales promotion.

1+2+3

174-SS