

1

Roll No. 2015686014

174

Total No. of Questions : 27]

[Total No. of Printed Pages : 8

SS

2035

ਸਲਾਨਾ ਪਰੀਖਿਆ ਪ੍ਰਣਾਲੀ

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 : अपनी उत्तर-पुस्तिका के मुख्य पृष्ठ पर विषय-कोड/पेपर-कोड वाले खाने में विषय-कोड/पेपर-कोड 174 अवश्य लिखें ।

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 ਗਿਣ ਕੇ ਦੇਖ ਲਓ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਟਾਈਟਲ ਸਹਿਤ 30 ਪੰਨੇ ਹਨ ਅਤੇ ਠੀਕ ਕ੍ਰਮਵਾਰ ਹਨ ।

उत्तर-पुस्तिका लेते ही इसके पृष्ठ गिनकर देख लें कि इसमें टाइटल सहित 30 पृष्ठ हैं एवं सही क्रम में हैं ।

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

174-SS-600

[Turn over

- (vii) ਭਾਗ-II ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 11 ਤੋਂ 22 ਤੱਕ 4-4 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਕੁੱਲ 12 ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਹਨ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ 8 ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰ ਸਹੀ ਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਖੇ ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਇੱਕ ਪੇਜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਭਾਗ-II ਮੈਂ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਸੰਖਿਆ 11 ਤੋਂ 22 ਤੱਕ 4-4 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਕੁੱਲ 12 ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ 8 ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਦੇਣੇ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦਾ ਉੱਤਰ ਇੱਕ ਪੇਜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ।

In Part-II Question No. 11 to 22 are total 12 questions of 4 marks each, out of which 8 questions are compulsory to attempt. Answer should be clear and to the point. The answer of each question should not be more than one page.

- (viii) ਭਾਗ-III ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 23 ਤੋਂ 27 ਤੱਕ 6 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਹਨ, ਇਹਨਾਂ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਿੰਨ ਦਾ ਉੱਤਰ 2 ਸਫ਼ਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਭਾਗ-III ਮੈਂ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਸੰਖਿਆ 23 ਤੋਂ 27 ਤੱਕ 6 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਿੰਨ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਦੋ ਪੇਜਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ।

In Part-III Question No. 23 to 27 are of 6 marks, give answer of any three questions in clear words and to the point. The answer of these questions should not be more than two pages.

ਭਾਗ-I ਭਾਗ-I Part-I

- | | |
|------------------------|---|
| 1. ਵਿਕਰੀ ਕਲਾ ਕੀ ਹੈ ? | 1 |
| विक्रय कला क्या है ? | 1 |
| What is Salesmanship ? | 1 |

(4)

2. ਵਿਕਰੀ ਵਰਤਾ ਦੀ ਚੋਣ ਦੀ ਵੇਈ ਇਕ ਵਿਧੀ ਦੱਸੋ ।
1
ਵਿਕਰੀਕਰਮਾਂ ਦੇ ਚਾਨ ਚੀ ਕੋਰੈ ਏਕ ਵਿਧਿ ਕਲਾਓ ।
1
Name any one technique of selection of salesman.
1
3. ਵਿਕਰੀ ਵਧੇ ਦਾ ਵੇਈ ਇਕ ਉਦੇਸ਼ ਦੱਸੋ ।
1
ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰੋਲਸਾਹਨ ਕਾ ਕੋਰੈ ਏਕ ਉਦੇਸ਼ ਕਲਾਓ ।
1
Give any one objective of sales promotion.
1
4. ਵਿਕਰੀ ਵਧੇ ਦੀ ਵੇਈ ਇਕ ਹਲੀ ਦੱਸੋ ।
1
ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰੋਲਸਾਹਨ ਕੀ ਕੋਰੈ ਏਕ ਹਲੀ ਕਲਾਓ ।
1
Give any one disadvantage of sales promotion.
1
5. ਈ-ਵਪਾਰ ਤੋਂ ਵੀ ਭਾਵ ਹੈ ?
1
ਏ-ਵਪਾਰ ਸੇ ਕਯਾ ਅਭਿਪ੍ਰਾਯ ਹੈ ?
1
What is meant by E-trading?
1
6. ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਵਪਾਰ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਵੀ ਭਾਵ ਹੈ ?
1
ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਵਪਾਰ ਸੇ ਆਪਕਾ ਕਯਾ ਅਭਿਪ੍ਰਾਯ ਹੈ ?
1
What do you mean by traditional trading?
1
7. ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਹੜਾ ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦਾ 'P' ਹੈ ?
1
(i) ਜਨਤਾ (ii) ਵੀਮਤ
(iii) ਉਤਪਾਦਕ (iv) ਸਰਸੀਅਤ ।
1
ਨਿਮਨਲਿਖਿਤ ਮੇਂ ਸੇ ਕੌਨ-ਸਾ ਏ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਾ 'P' ਹੈ ?
1
(i) ਜਨਤਾ (ii) ਕੀਮਤ
(iii) ਉਤਪਾਦਕ (iv) ਕ੍ਰਿਅਕਰਮ ।

174-SS

(5)

- Which of the following is a 'P' of e-marketing ?
1
- (i) Public (ii) Price
(iii) Producer (iv) Personality.
1
8. ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਉਪਲਬਧ ਹੋਈ ਹੈ :
1
(i) ਵੇਵਲ ਡੈਟੀਆਂ ਵਿਚ
(ii) ਵੇਵਲ ਰਾਤ ਸਮੇਂ
(iii) ਹਰ ਡੇ ਵਿਚ 24×7 ਘੰਟੇ ।
1
ਏ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਉਪਲਬਧ ਕੀਤੀ ਹੈ :
1
(i) ਕੇਵਲ ਉਦਿਠਕੋਂ ਮੇਂ
(ii) ਕੇਵਲ ਰਾਤ ਕੇ ਸਮਯ
(iii) ਸਕਾਠ ਮੇਂ 24×7 ਘੰਟੇ ।
1
E-marketing is available :
1
(i) During holidays only
(ii) During night only
(iii) 24×7 hours in a week.
9. ਕਰੀਡਿਟ ਕਾਰਡ ਵੀ ਹੈ ?
1
ਕਰੀਡਿਟ ਕਾਰਡ ਕਯਾ ਹੈ ?
1
What is credit card ?
1
10. EFT ਦਾ ਵਿਸਥਾਰ ਲਿਖੋ ।
1
EFT ਕਾ ਵਿਸਤਾਰ ਲਿਖੋ ।
1
Expand the term EFT.
1

174-SS

[Turn over

(6)

उत्तर-II भाग-II Part-II

11. हिंदवी वरडा दीआ वंसी डे विमभा दी चररा वंर । 4
विक्रीकर्ता की कोड वी किसी की चर्वा कीजिए । 4
Discuss any two types of salesman. 4
12. 'हिंदवी वररा, विंडे डे रूड हिंर' चररा वंर । 4
विक्रीकर्ता, बरसाय के रंग में चर्वा कीजिए । 4
'Salesmanship as a career' Discuss. 4
13. हिंदवी दणु डीआ उरवीर उे चररा वंर । 4
विक्री प्रोत्साहन की तकनीकी पर चर्वा कीजिए । 4
Discuss the techniques of sales promotion. 4
14. हिंदवी दणु डे लडा रर दवरुड वंर । 4
विक्री प्रोत्साहन के लार्णों का वर्णन कीजिए । 4
Explain the advantages of sales promotion. 4
15. उररर हिंर डी-दुपार डे उरदि डी मरिडी उे चररा वंर । 4
भारत में ई-दुपार के भरिय की स्थिति पर चर्वा कीजिए । 4
Discuss the future status of e-trading in India. 4
16. डी-दुपार डे डेरर हिंर डुपलेंसय रूँड मीदरर विरुडीआ 4
रुड ? चररा वंर । 4
ई-दुपार के क्षेत्र में उपलब्ध प्रमुख सेवरर क्या हैं ? चर्वा कीजिए । 4
What are the major services available in the arena of 4
E-trading ? Discuss. 4

174-SS

(7)

17. डी-दुपार डीआ सुरुवरर रर दवरुड वंर । 4
ई-दुपार की आरयकताओं का वर्णन कीजिए । 4
Explain the prerequisites of e-trading. 4
18. उररर हिंर डी-भारवीरर डी दवरुड मरिडी उे चररा 4
वंर । 4
भारत में ई-मार्केरिंग की वर्तमान स्थिति पर चर्वा कीजिए । 4
Discuss the present status of e-marketing in India. 4
19. डी-भारवीरर डे लंरुड डी चररा वंर । 4
ई-मार्केरिंग के लक्षणों की चर्वा कीजिए । 4
Discuss the features of e-marketing. 4
20. डी-भारवीरर डे डिनु-डिनु लडा रर दवरुड वंर । 4
ई-मार्केरिंग के विभिन्न लार्णों का वर्णन कीजिए । 4
Explain various advantages of E-marketing. 4
21. डी-डैरिंर डी डुवरिरर रर दवरुड वंर । 4
ई-डैरिंर की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए । 4
Explain the process of E-Banking. 4
22. डी-डैरिंर डे वंसी रर रुवमरुड लिंर । 4
ई-डैरिंर के कोड चार नुकरसान लिखे । 4
Write any four disadvantages of E-Banking. 4

उत्तर-III भाग-III Part-III

23. हिंदवी वरडा डी रुरींर मीषी हिंरवर रुल चररा वंर । 6
विक्रीकर्ता की रुरींर के बारे में विस्तार से चर्वा कीजिए । 6
Discuss in detail regarding training of salesman. 6

174-SS

[Turn over

24. ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਵਾਧਾ ਦੇਣ ਲਈ ਮੀਡਿਆ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ । 6
 बिक्री को प्रोत्साहन देने में मीडिया की भूमिका पर चर्चा कीजिए। 6
 Discuss the role of media in sales promotion. 6
25. ਈ-ਵਪਾਰ ਦੇ ਲਾਭਾਂ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ । 6
 ई-व्यापार के लाभों का वर्णन कीजिए। 6
 Explain the advantages of e-trading. 6
26. ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰੋ । 6
 ई-मार्केटिंग तथा परम्परागत मार्केटिंग में अन्तर स्पष्ट कीजिए। 6
 Differentiate between e-marketing and traditional marketing. 6
27. ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਈ-ਬੈਂਕਿੰਗ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਕੀ ਹੈ ? ਵਰਨਣ ਕਰੋ । 6
 भारत में ई-बैंकिंग की स्थिति क्या है ? वर्णन कीजिए। 6
 What is the status of e-banking in India ? Explain. 6