

Total No. of Pages: 1

5679

Register Number:

Name of the Candidate:

**B.M.M / B.Com (MARKETING MANAGEMENT)
DEGREE EXAMINATION, December 2014**

(THIRD YEAR)

(PART – IV)

**360 : SALES FORCE MANAGEMENT AND MARKETING LEGISLATIONS
(Old Regulations)**

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

Answer FIVE questions

(5 × 20 = 100)

1. Describe the functions of sales management.
2. What are the duties and responsibilities of a sales manager.
3. What is sales force management and discuss the methods of training.
4. What are the sources of recruitment of salesmen?
5. How is sales performance evaluated?
6. Explain the different methods of compensation of sales force.
7. Briefly explain the rules relating to the delivery of goods.
8. Discuss sale of Good Act.
9. Explain consumer protection Act.
10. Discuss the law of Insurance.

தமிழாக்கம்

ஏதேனும் ஐந்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்க

(5 × 20 = 100)

1. விற்பனை மேலாண்மையின் பணிகளை விளக்குக.
2. விற்பனை மேலாளரின் கடமைகளும், பொறுப்புக்களும் யாவை.
3. விற்பனை அணி மேலாண்மை யாவை? மற்றும் விற்பாண்மையர் பயிற்சியில் வழிமுறைகள் பற்றி விவாதிக்க.
4. விற்பனையாளரை தேர்தெடுக்கும் மூல ஆதாரங்கள் யாவை.
5. விற்பனை செய்கை எவ்வாறு மதிப்பீடு செய்யப்படுகிறது.
6. விற்பனை அணியினரின் ஈடுசெய்தலின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.
7. சரக்கு கொண்டு சேர்த்தலிலுள்ள விதிமுறைகளை பற்றி விவரிக்கவும்.
8. பொருள் விற்பனைச் சட்டம் பற்றி விவாதிக்க.
9. நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டம் பற்றி விளக்குக.
10. காப்பீட்டுச் சட்டம் பற்றி விவாதிக்க.

\$\$\$\$\$\$\$