

Total No. of Pages: **3**

6852

Register Number:

Name of the Candidate:

M.B.A DEGREE EXAMINATION, May 2015
(SECOND YEAR)

271: SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

SECTION - A
Answer any FIVE questions

(5 × 5 = 25)

Write short notes on:

1. Salesmanship
2. Selling
3. AIDAS
4. Sizing - up
5. Sales incentives
6. Distribution centre
7. Commission agent
8. Retailer

SECTION - B
Answer any THREE questions

(3 × 15 = 45)

9. What are functions of sales management? Enumerate duties and responsibilities of sales manager.
10. What are difference between dealer promotion and consumer promotion?
11. What are indices of salesman's performance? Enumerate various methods of appraisal.
12. What are channels for perishable and durable goods?
13. Explain the emerging trends for small and large scale relations.

SECTION - C
Answer any ONE question

(1 × 15 = 15)

14. What are various options available for wholesales? Explain their role and importance in operating a channel
15. What are challenges in the packaging and material lending in inventory management?
16. Explain the schedule for executive sales trading programme.

**SECTION - C
(COMPULSORY)
(CASE STUDY)**

(1× 15 = 15)

17. The world's largest pharmaceutical company has a wide range of successful products on the markets that include various drugs for erectile dysfunction, lowering blood cholesterol, anxiety disorders, anti-inflammatory drugs, antidepressant etc., currently the company has only one product on the market for cancer treatment generating roughly \$500m annual sales. In the next 6-12 months the company is planning to introduce a new cancer drug on the market. This particular drug RFC-9000 is also for cancer patient and its target audience is oncologists. The current sales force includes 750 sales representatives who support the company's cancer drug that is already in the market.

For successfully introducing the new drug to the oncology market, the company needs to invest in expanding its sales division to call on Doctors, persuading Doctors for recommendation, influencing patients and Health Insurance companies.

Questions:

How do you design sales force to recruit and train within six months?

தமிழாக்கம்

பகுதி- அ
எவையேனும் ஜந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

(5 × 5 = 25)

1. விற்பனைத்திறன்
2. விற்பனை
3. ஏ.ஐ.டி.எ.எஸ் (AIDAS)
4. அளவீடு செய்தல்
5. விற்பனை ஊக்கத்தொகை
6. வினியோக மையம்
7. தரகர்
8. சில்லரை வியபாரி

பகுதி- ஆ
எவையேனும் மூன்று வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

(3 × 15 = 45)

9. விற்பனை நிர்வாக மேம்பாடு என்றால் என்ன? விற்பனை மேளாலின் கடமை மற்றும் பொறுப்புகள் பற்றி விவரி.
10. நுகர்வோர் ஊக்கக்கொள்கைகளுக்கும் முகவர் ஊக்கக்கொள்கைகளுக்கும் உள்ள ஒற்றுமை மற்றும் வேற்றுமைகளை விவரி.

11. விற்பனையாளர் செய்கை குறியீடுகள் யாவை? விற்பனையாளரின் செய்கை மதிப்பீடு குறித்த முறைகளை விவரி.
12. பதப்படுத்தும் பொருள்கள் மற்றும் குறைந்த - நீண்ட ஆயுட்காலப்பொருள்களை விநியோகம் செய்யும் வழிவகைகள் முறைகளை குறிப்பிடுக.
13. குறுகிய அளவிடு மற்றும் பெரியளவிடு நிலைகளில் சில்லரை வியாபாரம் செய்வதில் தற்கால மாற்றங்கள் பற்றி விவரி.

பகுதி- இ
எவையேனும் ஒரு வினாவிற்கு விடையளிக்க **(1 × 15 = 15)**

14. மொத்த வியாபாரம் செய்வதற்கான வாய்ப்புகள் பற்றி எழுதுக. விநியோகஸ்தர்களின் கடமை மற்றும் முக்கியத்துவம் குறித்த அமைப்புகளை விவரி..
15. சரக்குமேலாண்மையில் வரிந்து கட்டல் மற்றும் பொருள்களை கையாளுதல் குறித்து விளக்குக.
16. விற்பனை முகவர்களுக்கான பயிற்சிகள் குறித்த அட்டவணை தயார் செய்க.

பகுதி- ஈ
கட்டாய வினா **(1 × 15 = 15)**

14. கம்பெனிகளின் நிகழ்வுகுறித்த ஆய்வுரிக்கை

ஆண்மை தன்மை குறைபாடு, கொழுப்புத் தன்மை, கவலை நிலை சீர்குலைவு, எதிர்ப்பு அழற்சி, எதிர்மன நிலைகளுக்கான மருந்து தயாரிக்கும் நிறுவனம் விற்பனை செய்துவருகிறது. மேலும் இந்த நிறுவனம் 500 மில்லியன் டாலர், ஆண்டு வருமானத்தை ஈட்டிவருகிறது இருப்பினும் ஒரேவொரு(கான்சர்) புற்றுநோய் மருந்து மட்டும் விற்பனை செய்கிறது. RFC-9000 என்கிற புற்றுநோய் மருந்தை கூடுதலாக விநியோகம் செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளது. இதன் இலக்கு நோய்கட்டிகள் குறித்து சிறப்பு மருத்துவர்களிடமும் அவர்களின் ஆலோசனைப்படியும் சந்தை மயமாக்கப்படும். தற்போதைய சந்தைபடுத்தும் திட்டப்படி 750 முகவர்கள் பணியமற்றப்பட்டுள்ளனர். மேலும் இந்த புதிய மருந்தை மருத்துவரிடம், மருந்துக்கடைகள், காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் நோயாளிகள் என மிகவும் பரவலாக விநியோகம் செய்யவேண்டி இருக்கிறது.

கேள்வி :

விநியோகங்களை மேம்படுத்த விற்பனையாளர்களின் கூட்டமைப்பை வடிவமைத்தல் மற்றும் பயிற்சி அளித்தல் குறித்த திட்டத்தை சமர்ப்பிக்கவும்.

\$\$\$\$\$