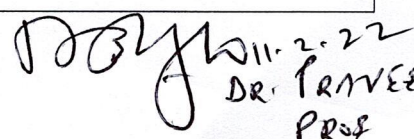


Format for Syllabus of Theory Paper

Part A Introduction			
Program: Diploma	Class: B.Com.	Year: 2 nd year	Session: 2022-2023
Subject: Advertising Sales Promotion and Management			
1	Course Code	M2-ASPM2T	
2	Course Title	Personal Selling and Salesmanship (Paper II)	
3	Course Type (Major /Minor/Optional/Open Elective/Vocational/.....)	Minor	
4	Pre-requisite (if any)	To pursue this course, The student has studied B.Com. Certificate. Open for all	
5	Course Learning outcomes (CLO)	<ul style="list-style-type: none"> The Purpose of this course is to familiarize the student with the fundamentals of personal selling and the selling process. Student will be able to understand selling as a career and what it takes to be a successful salesman. 	
6	Credit Value	6	
7	Total Marks	Max. Marks: 30+70	Min. Passing Marks:33
Part B- Content of the Course			
Total No. of Lectures-Tutorials-Practical (in hours per week):			
L-T-P:			
Unit	Topics	No. of Lectures	
1	Nature and importance of personal selling, types of selling. Effectiveness of personal selling Vs. Advertising. Economies of advertising Vs. personal selling. Theories of Personal selling.	15	
2	Types of sales persons, Buying motives, types of markets. Selling as a career: — Advantages and difficulties, Measures of making selling an attractive career.	20	
3	Process of effective selling. Prospecting, pre approach, presentation and Demonstration, handling Objections, closing of sale, post-sale activities. Types of sales calls, Management of call Time.	20	
4	Qualities of successfully sales person with particular reference to consumer services. Sales operation reports and documents, sales manual order book, cash memo, tour diary and periodical reports, problems in selling operations.	20	
5	Distribution network, Traditional network and modem network, e-business and e-commerce, other problems in selling and relationship marketing, After Sales service, Marketing correspondence.	15	
Keywords/Tags:			
<ul style="list-style-type: none"> Salesmanship Personal Selling Effectiveness of Personal Selling Relationship marketing 			


 DR. PRAVEEN OSH
 PROF

Part C-Learning Resources

Text Books, Reference Books, Other resources

Suggested Readings:

Books:

1. Davar Rustom S., salesmanship and publicity, McGraw hill international, India.
2. Sudha G.S., Sales Promotion and Sales Management, RBD Publication.
3. Durrel, Fundamental of selling, McGraw Hill Publication
4. Saxena Rajan, Marketing Management, McGraw Hill Publication.
5. Kapoor Neeru, Advertising and personal Selling, Pinnacle, New Delhi
6. संदीप कोहली, विक्रय कला एवं प्रबंधन के नवीन आयाम, भाषा प्रकाशन
7. हार्दिक समीर, विक्रय कला एवं विक्रय संबर्द्धन, भाषा प्रकाशन
8. Books published by M.P. Hindi Granth Academy, Bhopal

Online Material:

1. <https://commercestudyguide.com/>
2. <https://studynamaeducation.tumblr.com/>
3. <https://blog.hubspot.com/sales/personal-selling>
4. <http://www.mphindigranthacademy.org/>

Suggested equivalent online courses:

- <https://www.coursera.org/>
- <https://alison.com/>
- <https://www.udemy.com/>
- <https://virtualspeech.com/>

Part D-Assessment and Evaluation

Suggested Continuous Evaluation Methods:

Maximum Marks : 100

Continuous Comprehensive Evaluation (CCE) : 30 marks University Exam (UE) 70 marks

Internal Assessment : Continuous Comprehensive Evaluation (CCE):30	Total 30
External Assessment : University Exam Section: 70	Total 70

Any remarks/ suggestions:

Dr. Praveen Ojha
11.2.22
DR. PRAVEEN OJHA
PROF.

सैद्धांतिक प्रश्नपत्र के पाठ्यक्रम हेतु प्रारूप

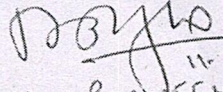
भाग अ- परिचय			
कार्यक्रम: डिप्लोमा	कक्षा : बी.कॉम	वर्ष: द्वितीय वर्ष	सत्र: 2022-2023
विषय: विज्ञापन विक्रय संवर्धन और प्रबंधन			
1	पाठ्यक्रम का कोड	M2-ASPM2T	
2	पाठ्यक्रम का शीर्षक	व्यक्तिगत विक्रय एवं विक्रय कला	
3	पाठ्यक्रम का प्रकार ;मुख्य/ गौण/ वैकल्पिक/ सामान्य वैकल्पिक/ व्यावसायिक	गौण	
4	पूर्वापेक्षा (Prerequisite) (यदि कोई हो)	इस कोर्स का अध्ययन करने के लिये, छात्र ने विषय बी. काम. का प्रमाण पत्र किया हो। सभी के लिये उपलब्ध।	
5	पाठ्यक्रम अध्धयन की परिलब्धियां (कोर्सलर्निंग आउटकम)(CLO)	<ul style="list-style-type: none"> इस पाठ्यक्रम का उद्देश्य छात्र को व्यक्तिगत विक्रय और विक्रय प्रक्रिया के मूल सिद्धांतों से परिचित कराना है। छात्र विक्रय को करियर के रूप में समझने में सक्षम होंगे और एक सफल विक्रेता बनने के लिए क्या करना चाहिये, की समझ होगी। 	
6	क्रेडिट मान	6	
7	कुल अंक	अधिकतम अंक: 30+70	न्यूनतम उत्तीर्ण अंक:33
भाग ब- पाठ्यक्रम की विषयवस्तु			
व्याख्यान की कुल संख्या-ट्यूटोरियल-प्रायोगिक (प्रति सप्ताह घंटे में): L-T-P:			
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या	
1	वैयक्तिक विक्रय की प्रकृति एवं महत्व, विक्रय के प्रकार।विज्ञापन बनाम वैयक्तिक विक्रय की प्रभावशीलता, वैयक्तिक विक्रय बनाम विज्ञापन का अर्थशास्त्र। वैयक्तिक विक्रय के सिद्धान्त।	15	
2	विक्रय-कर्ता के प्रकार, क्रय प्रेरणाएं, बाजार के प्रकार, विक्रयकला-पेशे के रूप में लाभ एवं कठिनाइयाँ, विक्रय कला को आकर्षक पेशा बनाने हेतु मापदण्ड।	20	
3	प्रभावी बिक्री की प्रक्रिया। पूर्वेक्षण, पूर्व दृष्टिकोण, प्रस्तुति और प्रदर्शन, आपत्तियों को संभालना, बिक्री को बंद करना, बिक्री के बाद की गतिविधियाँ। बिक्री कॉल के प्रकार, कॉल समय का प्रबंधन।	20	
4	उपभोक्ता सेवाओं के विशेष संदर्भ में सफलतापूर्वक बिक्री करने वाले व्यक्ति के गुण। बिक्री संचालन रिपोर्ट और दस्तावेज, बिक्री मैनुअल ऑर्डर बुक, कैश मेमो, टूर डायरी और आवधिक रिपोर्ट, बिक्री संचालन में समस्याएं।	20	

DR. PRAVEEN OSH

Prof

11/2/22

पत्राचार।							
<p>सार बिंदु (कीवर्ड)/टैग:</p> <ul style="list-style-type: none"> • विक्रयकला • वैयक्तिक विक्रय • वैयक्तिक विक्रय की प्रभावशीलता • विक्रय एवं विपणन से संबंधित अन्य समस्याएं 							
भाग स-अनुशंसित अध्ययन संसाधन							
पाठ्य पुस्तकें, संदर्भ पुस्तकें, अन्य संसाधन							
<p>अनुशंसित सहायक पुस्तकें /ग्रन्थ/अन्य पाठ्य संसाधन/पाठ्य सामग्री:</p> <p>पुस्तकें:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. संदीप कोहली, विक्रय कला एवं प्रबंधन के नवीन आयाम, भाषा प्रकाशन 2. हार्दिक समीर, विक्रय कला एवं विक्रयसंबद्धन, भाषा प्रकाशन 3. Davar Rustom S., salesmanship and publicity, McGraw hill international, India. 4. Sudha G.S., Sales Promotion and Sales Management, RBD Publication. 5. Durrel, Fundamental of selling, McGraw Hill Publication 6. Saxena Rajan, Marketing Management, McGraw Hill Publication. 7. Kapoor Neeru, Advertising and personal Selling, Pinnacle, New Delhi 8. मध्य प्रदेश हिंदी ग्रंथ अकादमी, भोपाल द्वारा विषय से संबंधित प्रकाशित पुस्तकें <p>ऑनलाइन सामग्री:</p> <ul style="list-style-type: none"> • https://commercestudyguide.com/ • https://studynamaeducation.tumblr.com/ • https://blog.hubspot.com/sales/personal-selling • http://www.mphindigranthacademy.org/ 							
<p>अनुशंसित समकक्ष ऑनलाइन पाठ्यक्रम:</p> <ul style="list-style-type: none"> • https://www.coursera.org/ • https://alison.com/ • https://www.udemy.com/ • https://virtualspeech.com/ 							
भाग द -अनुशंसित मूल्यांकन विधियां:							
<p>अनुशंसित सतत मूल्यांकन विधियां:</p> <p>अधिकतम अंक: 100</p> <p>सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE) अंक : 30 विश्वविद्यालयीन परीक्षा(UE) अंक:70</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>आंतरिक मूल्यांकन:</td> <td rowspan="2" style="text-align: center;">कुल अंक :30</td> </tr> <tr> <td>सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):</td> </tr> <tr> <td>आकलन :</td> <td rowspan="2" style="text-align: center;">कुल अंक 70</td> </tr> <tr> <td>विश्वविद्यालयीन परीक्षा:</td> </tr> </table>		आंतरिक मूल्यांकन:	कुल अंक :30	सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):	आकलन :	कुल अंक 70	विश्वविद्यालयीन परीक्षा:
आंतरिक मूल्यांकन:	कुल अंक :30						
सतत व्यापक मूल्यांकन (CCE):							
आकलन :	कुल अंक 70						
विश्वविद्यालयीन परीक्षा:							
कोई टिप्पणी/सुझाव:							


 11-2-22
 DR. PRAVEEN OJHA
 PROF.