



महात्मा गांधी अंतरराष्ट्रीय हिंदी विश्वविद्यालय
(संसद द्वारा पारित अधिनियम 1997, क्रमांक 3 के अंतर्गत स्थापित केंद्रीय विश्वविद्यालय)
Mahatma Gandhi Antarrashtriya Hindi Vishwavidyalaya
(A Central University Established by Parliament by Act No. 3 of 1997)

विषय कोड: MS 424

क्रेडिट्स: 2 क्रेडिट

विषय का नाम: बिक्री प्रबंधन (Sales Management)

पाठ्यक्रम के उद्देश्य:

- बिक्री की एक ठोस समझ प्रदान करना जिसमें इसकी योजना, नियुक्तिकरण, संरचना तथा मूल्यांकन का विवरण हो।
- एक बिक्री प्रबंधक तथा विपणन प्रबंधन के दृष्टिकोण से यह समझना की बिक्री बल (कर्मियों) को कैसे प्रबंधित एवं प्रेरित किया जाय।

मूल्यांकन के मानदंड:

1. सत्रांत परीक्षा : 70 %
2. सत्रीय कार्य : 30 %

पाठ्यक्रम सामग्री:

इकाई – I: बिक्री प्रबंधन का परिचय (Introduction to Sales Management)

- बिक्री प्रबंधन एवं व्यवसाय उपक्रम (Sales Management and the Business Enterprise)
- बिक्री से संबंधित विपणन नीतियों का निर्धारण (Determining Sales-Related Marketing Policies)
- बिक्री प्रबंधन, व्यक्तिगत बिक्री और बेचने का कार्य (Sales Management, Personal Selling and Salesmanship)
- व्यक्तिगत बिक्री की रणनीति तैयार करना (Formulating Personal-Selling Strategy)

इकाई – II: बिक्री प्रयास का आयोजन (Organizing the Sales Effort)

- प्रभावी बिक्री कर्मचारी (The Effective Sales Executive)
- बिक्री संगठन (The Sales Organization)
- बिक्री विभाग के संबंध (Sales Department Relations)
- वितरण नेटवर्क संबंध (Distributive-Network Relations)

इकाई – III: बिक्री बल प्रबंधन (Sales Force Management):

- बिक्री क्षेत्र में कार्मिक प्रबंधन (Personnel Management in the Selling Field)
- बिक्री कर्मियों का भर्ती और चयन (Recruiting and Selecting Sales Personnel)
- बिक्री बल विकास (Sales Force Development)
- बिक्री बल अभिप्रेरण (Sales Force Motivation)
- बिक्री बल का मुआवजा (Compensating the Sales Force)
- बिक्री कर्मियों का नियंत्रण (Controlling Sales Personnel)

इकाई – IV: बिक्री के प्रयास को नियंत्रित करना (Controlling the Sales Effort):

- बिक्री बजट (The Sales Budget)
- बिक्री कोटा (Sales Quotas)
- बिक्री इलाका (Sales Territories)
- बिक्री नियंत्रण एवं लागत विश्लेषण (Sales Control and Cost Analysis)

इकाई – V: अंतरराष्ट्रीय बिक्री प्रबंधन (International Sales Management)

- अंतरराष्ट्रीय बिक्री प्रबंधन (International Sales Management)

सम्बन्धित पुस्तकें:

- Still R. Richard, Cundiff W. Edward, Govono P. A. Norman, 2011, Sales Management: Decision, Strategy and Cases, 5th Edition, Pearson Publication, Delhi.
- Havaladar K. Krishna, Cavale M. Vasant, 2011, Sales and Distribution Management: Text and Cases, 2nd Edition, Tata McGraw Hill Publishing Ltd., New Delhi.
- Cron L. William, Decarlo E. Thomas, 2011, Sales Management: Concepts and Cases, 10th Edition, Wiley India (P.) Ltd., New Delhi.