

Sl. No. 7643

Unique Paper Code : 6133350049

Name of the Paper : Strategic Sales Management (DSE)

Name of the Course : B.A. (VS)

Semester/Scheme : VIII (NEP)

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 90 Marks

Instructions for Candidates-

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt any five questions in all.
3. All questions carry equal marks.
4. Answers may be written either in English or in Hindi, but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के प्राप्त होते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक सूचीबद्ध करें।
2. दिए गए प्रश्नों में से कोई भी पांच प्रश्नों का उत्तर देना है।
3. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
4. उत्तर अंग्रेजी या हिंदी में लिखा जा सकता है, लेकिन पूरे उत्तर पत्र में एक ही माध्यम का उपयोग किया जाना अनिवार्य है।

1. Explain the unique characteristics of insurance products and discuss the major challenges faced in insurance selling.

बीमा उत्पादों की अनूठी विशेषताओं की व्याख्या करें और बीमा विक्रय में आने वाली प्रमुख चुनौतियों पर चर्चा करें।

2. Discuss the importance of value proposition development in insurance sales. How can insurance companies understand customer needs and risk profiles effectively?

बीमा विक्रय में मूल्य प्रस्ताव विकास के महत्व पर चर्चा करें। बीमा कंपनियां ग्राहकों की जरूरतों और जोखिम प्रोफाइल को प्रभावी ढंग से कैसे समझ सकती हैं?

3. Describe the process of strategic sales planning in insurance. Explain the importance of sales budgeting and resource allocation.

बीमा में रणनीतिक विक्रय योजना की प्रक्रिया का वर्णन करें। विक्रय बजट और संसाधन आवंटन के महत्व को स्पष्ट करें।

4. What is customer relationship management (CRM)? Discuss strategies for handling customer queries and complaints effectively in the insurance industry.

ग्राहक संबंध प्रबंधन (सीआरएम) क्या है? बीमा उद्योग में ग्राहकों की पूछताछ और शिकायतों को प्रभावी ढंग से संभालने की रणनीतियों पर चर्चा करें।

5. Analyse the role of social media and online platforms in modern insurance sales. Explain how digital tools improve customer engagement and sales effectiveness.

आधुनिक बीमा विक्रय में सोशल मीडिया और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म की भूमिका का विश्लेषण करें। स्पष्ट करें कि डिजिटल उपकरण ग्राहक जुड़ाव और विक्रय प्रभावशीलता को कैसे बेहतर बनाते हैं।

6. Discuss various compensation and incentive programmes used in insurance sales. How do they help in motivating high-performing sales teams?

बीमा विक्रय में उपयोग किए जाने वाले विभिन्न क्षतिपूर्ति और प्रोत्साहन कार्यक्रमों पर चर्चा करें। ये उच्च प्रदर्शन करने वाली विक्रय टीमों को प्रेरित करने में कैसे मदद करते हैं?

7. Explain the emerging trends and contemporary challenges in insurance sales management. Discuss the impact of changing customer expectations and technology.

बीमा विक्रय प्रबंधन में उभरते रुझानों और समकालीन चुनौतियों की व्याख्या करें। ग्राहकों की बदलती अपेक्षाओं और प्रौद्योगिकी के प्रभाव पर चर्चा करें।

8. Write short notes on any three:

- a. Customer lifetime value
- b. Lead generation strategies
- c. Insurance sales culture
- d. Net Promoter Score (NPS)
- e. Competitive analysis in insurance industry

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखें:

क. ग्राहक जीवनकाल मूल्य

ख. लीड जनरेशन रणनीतियाँ

ग. बीमा विक्रय संस्कृति

घ. नेट प्रमोटर स्कोर (एनपीएस)

ई. बीमा उद्योग में प्रतिस्पर्धात्मक विश्लेषण