

Sub- CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Shri Gujarati Samaj, Indore
P.M.B. Gujarati Commerce College, Indore
(DAVV, Indore)



B.COM / BBA II YEAR

SUBJECT : CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

(VOCATIONAL SUBJECT PRACTICAL FILE)

Session : 2024-25

Name of the Student :

Section &No. :

University Enrollment No. :

University Roll No. :

Submitted to : Dr. Neha Jain

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

ग्राहक संबंध प्रबंधन

Word limit 200-250 words approx.

- Q.1. Mention importance of sales role and active listening.
बिक्री भूमिका एवं सक्रिय सुनने की उपयोगिता को समझाइए।
- Q.2. Write a report on data management, forecasting and analysis.
डेटा को प्रबंधित करने पूर्वानुमान और विश्लेषण पर रिपोर्ट लिखिए।
- Q.3. Make a plan of customer service representative.
ग्राहक सेवा प्रतिनिधियों की योजना बनाइए।
- Q.4. Determine training technique for different sales team.
विभिन्न बिक्री टीम के लिए प्रशिक्षण तकनीक निर्धारित करें।
- Q.5. Develop CRM strategy.
CRM रणनीति विकसित करें।
- Q.6. Explain identification and Implementation of best practices for CRM.
विस्तार में CRM के लिए सर्वोत्तम प्रथाओं की पहचान और कार्यान्वयन को लिखिए।
- Q.7. Evaluate competitor customer services
प्रतिस्पर्धी ग्राहक सेवा का मूल्यांकन करें।