



Haryana Staff Selection Commission  
Government of Haryana

Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session

Q1. पर्यायवाची शब्द का सही चयन कीजिये।  
यश

- A. सूर्य  
B. सोम  
C. कीर्ति  
D. सुधा

Q2. दिए गए शब्द का विलोम शब्द चुनिए।  
अपना

- A. सबका  
B. पराया  
C. मेरा  
D. हमारा

Q3. "अंक भरना" मुहावरे का सही अर्थ बताइये।

- A. भाग जाना  
B. गले लगना  
C. धोखा देना  
D. नीचा दिखाना

Q4. रेखांकित शब्द का सही एकवचन चुनें "महिलाएं सामूहिक गीत गा रही थीं"।

- A. एक महिला गीत गा रही थीं।  
B. महिला गीत गा रही थीं।  
C. महिला एकाकी गीत गा रही थीं।  
D. महिला सिर्फ गीत गा रही थीं।

Q5. रेखांकित शब्द का सही बहुवचन चुनें "मेले में दूकान नहीं थी"।

- A. मेले में दुकाने थीं  
B. मेले में दुकान थीं  
C. मेले में एक भी दुकान नहीं थीं  
D. मेले में दुकानें नहीं थीं



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q6. What is the meaning of the underlined word ?

All the classmates applauded him for his good performance in the dance programme.

- A. to show patience  
C. to defeat  
B. to praise  
D. to increase

Q7. The word '**Obsolete**' means something which is old and which is not in use. What is the antonym of the word 'Obsolete'?

- A. Out of date  
C. Irrelevant  
B. Different  
D. Latest

Q8. '**Life is not a bed of roses.**'

What is the meaning of 'a bed of roses'?

- A. Something which is easy  
C. Something which is beautiful  
B. Something which is interesting  
D. Something which is very large

Q9. Identify the right option with the correct sentences.

- A. To teach children you need patience.  
C. To teach childrens you need patience.  
B. To teach children you need a patience.  
D. To teach children for, you need patience.

Q10. Fill in the blank with the appropriate word from the below options.

She is beautiful \_\_\_\_\_ intelligent.

- A. or  
C. and  
B. with  
D. to

Q11. The great king Ashoka belongs to which of the following Dynasty.

- A. Gupta Dynasty  
C. Ghazni Dynasty  
B. Maurya Dynasty  
D. Chola Dynasty



**Haryana Staff Selection Commission**  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q11. महान राजा अशोक निम्नलिखित में से किस राजवंश से संबंधित है।

- A. गुप्त वंश  
B. मौर्य वंश  
C. गजनी वंश  
D. चोल वंश

Q12. Who is the Chief Justice of India as on 1<sup>st</sup> of January 2020?

- A. Justice Deepak Mishra  
B. Justice Sharad Arvind Bobde  
C. Justice Ranjan Gogoi  
D. Justice Arun Mishra

Q12. 1 जनवरी 2020 की स्थिति में भारत के मुख्य न्यायाधीश कौन हैं?

- A. न्यायाधीश दीपक मिश्रा  
B. न्यायाधीश शरद अरविंद बोबडे  
C. न्यायाधीश रंजन गोगोई  
D. न्यायाधीश अरुण मिश्रा

Q13. The Sardar Sarovar Dam is located in the state of \_\_\_\_\_ .

- A. Gujarat  
B. Madhya Pradesh  
C. Maharashtra  
D. Haryana

Q13. सरदार सरोवर बांध \_\_\_\_\_ में स्थित है।

- A. गुजरात  
B. मध्य प्रदेश  
C. महाराष्ट्र  
D. हरियाणा

Q14. Who is the head of the State Council of Ministers?

- A. Governor  
B. President  
C. Chief Minister  
D. Speaker

Q14. राज्य मंत्री-परिषद का प्रमुख कौन होता है?

- A. राज्यपाल  
B. अध्यक्ष  
C. मुख्यमंत्री  
D. स्पीकर



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q15. Which of the following is NOT the functions of Niti Aayog ?

- A. Design Policy and Programme Framework  
B. To finance Projects and Provide Loans  
C. Monitoring & Evaluation  
D. Think Tank and Knowledge & Innovation Hub

Q15. निम्नलिखित में से कौन सा नीति आयोग का कार्य नहीं है?

- A. नीति और कार्यक्रम की रूपरेखा बनाना  
B. परियोजनाओं को वित्त और ऋण प्रदान करना  
C. निगरानी और मूल्यांकन  
D. विशेषज्ञ दल, ज्ञान और इनोवेशन हब

Q16. Before being formed into a full-fledged state, Haryana was part of which of the following states ?

- A. Jammu  
B. Himachal Pradesh  
C. Rajasthan  
D. Punjab

Q16. पूर्ण राज्य बनने से पहले, निम्नलिखित में से हरियाणा किस राज्य का हिस्सा था?

- A. जम्मू  
B. हिमाचल प्रदेश  
C. राजस्थान  
D. पंजाब

Q17. The famous Chinese Traveller Hiuen Tsang who had come to Haryana, India in the 7<sup>th</sup> century, was keenly interested to learn more about \_\_\_\_\_ .

- A. Hinduism  
B. Zoroastrianism  
C. Islam  
D. Buddhism

Q17. प्रसिद्ध चीनी यात्री ह्वेन त्सांग, जो 7<sup>वीं</sup> शताब्दी में हरियाणा, भारत आये थे वह \_\_\_\_\_ के बारे में ज्यादा जानने के लिए उत्सुक थे।

- A. हिन्दू धर्म  
B. पारसी धर्म  
C. इस्लाम  
D. बुद्ध धर्म

Q18. Which tree is recognized as the state tree of Haryana ?

- A. Sal  
B. Peepal  
C. Pine  
D. Deodar



**Haryana Staff Selection Commission**  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q18. किस वृक्ष को हरियाणा के राज्य वृक्ष के रूप में मान्यता प्राप्त है?

- A. सल  
B. पीपल  
C. सनोबर  
D. देवदार

Q19. Which of the following policy came into existence in Haryana in the year 2006?

- A. State Health Policy  
B. Child Education Policy  
C. State Labor Policy  
D. State Industrial Safety Policy

Q19. हरियाणा में निम्नलिखित में से कौन सी नीति वर्ष 2006 में अस्तित्व में आई?

- A. राज्य स्वास्थ्य नीति  
B. बाल शिक्षा नीति  
C. राज्य श्रम नीति  
D. राज्य औद्योगिक सुरक्षा नीति

Q20. Which breed of buffaloes are famous in Haryana ?

- A. Jaffrabadi  
B. Murrah  
C. Surti  
D. Nili Ravi

Q20. हरियाणा में भैंस की कौन सी नस्ल प्रसिद्ध है?

- A. जाफराबादी  
B. मुर्राह  
C. सुरती  
D. निली रवि

Q21. Chaudhary Charan Singh Agriculture University was established in the year \_\_\_\_\_.

- A. 2012  
B. 2005  
C. 1970  
D. 1991

Q21. चौधरी चरण सिंह कृषि विश्वविद्यालय की स्थापना वर्ष \_\_\_\_\_ में हुई थी।

- A. 2012  
B. 2005  
C. 1970  
D. 1991



**Haryana Staff Selection Commission**  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q22. Who was the first Chief Minister of Haryana ?

- A. Bhagwat Dayal Sharma  
B. Banarasi Das  
C. Choudhary Devi Lal  
D. Bansilal

Q22. हरियाणा के पहले मुख्यमंत्री कौन थे?

- A. भागवत दयाल शर्मा  
B. बनारसी दास  
C. चौधरी देवीलाल  
D. बंसी लाल

Q23. Which of the following is the religious text of the Sikhs ?

- A. Guru Govind Saheb  
B. Great Granth  
C. Guru Granth Sahib  
D. Guru Narayan Saheb

Q23. निम्नलिखित में से कौन सा ग्रन्थ सिक्खों का धार्मिक ग्रंथ है?

- A. गुरु गोविंद साहेब  
B. महान ग्रन्थ  
C. गुरु ग्रंथ साहिब  
D. गुरु नारायण साहेब

Q24. Which of the following film personality is NOT from Haryana ?

- A. Om Prakash  
B. Sunil Grover  
C. Aishwarya Rai  
D. Juhi Chawla

Q24. निम्नलिखित में से कौन सी फ़िल्मी हस्ती हरियाणा से नहीं है?

- A. ओम प्रकाश  
B. सुनील ग्रोवर  
C. ऐश्वर्या राय  
D. जूही चावला

Q25. Rao Tula Ram was one of the great leaders of Haryana, is associated with the

- \_\_\_\_\_ .  
A. World War II  
B. Indian National Congress  
C. Indian Revolt of 1857  
D. Indian Freedom movement of 1920's



Haryana Staff Selection Commission  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q25. राव तुला राम हरियाणा के महान नेताओं में से एक थे, वह \_\_\_\_\_ से सम्बंधित हैं।

A. द्वितीय विश्व युद्ध

B. भारतीय राष्ट्रीय कांग्रेस

C. 1857 के भारतीय विद्रोह

D. 1920 का भारतीय स्वतंत्रता आंदोलन

Q26. The state which is situated to the east of Haryana is \_\_\_\_\_ .

A. Himachal Pradesh

B. Madhya Pradesh

C. Rajasthan

D. Uttar Pradesh

Q26. हरियाणा के पूर्व में स्थित राज्य \_\_\_\_\_ है।

A. हिमाचल प्रदेश

B. मध्य प्रदेश

C. राजस्थान

D. उत्तर प्रदेश

Q27. What is the name of the smallest district ( in terms of area) in Haryana ?

A. Panchkula

B. Faridabad

C. Rewari

D. Karnal

Q27. हरियाणा के सबसे छोटे जिले (क्षेत्रफल की दृष्टि से) का नाम क्या है?

A. पंचकुला

B. फरीदाबाद

C. रेवाड़ी

D. करनाल

Q28. The total number of districts in Haryana are \_\_\_\_\_ .

A. 18

B. 21

C. 22

D. 25

Q28. हरियाणा में जिलों की कुल संख्या \_\_\_\_\_ है।

A. 18

B. 21

C. 22

D. 25



**Haryana Staff Selection Commission**  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q29. Based on geographical features the Ghaggar Yamuna Plain is divided into how many parts?

- A. Two  
B. Three  
C. Four  
D. Five

Q29. भौगोलिक विशेषताओं के आधार पर घग्गर-यमुना का मैदान कितने भागों में बंटा हुआ है?

- A. दो  
B. तीन  
C. चार  
D. पांच

Q30. The number of seats allocated to Haryana in the Lok Sabha is \_\_\_\_\_ .

- A. 5  
B. 10  
C. 8  
D. 13

Q30. लोकसभा में हरियाणा को आवंटित सीटों की संख्या \_\_\_\_\_ है।

- A. 5  
B. 10  
C. 8  
D. 13

Q31. The government of Haryana officially notified \_\_\_\_\_ as the 22<sup>nd</sup> District of Haryana on 1<sup>st</sup> of December 2016.

- A. Fatehabad  
B. Jhajjar  
C. Bhiwani  
D. Charkhi Dadri

Q31. 1 दिसंबर 2016 को हरियाणा सरकार ने आधिकारिक तौर पर \_\_\_\_\_ को हरियाणा के 22वें जिले के रूप में अधिसूचित किया।

- A. फतेहाबाद  
B. झज्जर  
C. भिवानी  
D. चरखी दादरी

Q32. How many administrative divisions are there in Haryana ?

- A. 8  
B. 12  
C. 6  
D. 22





**Haryana Staff Selection Commission**  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q32. हरियाणा में कितने प्रशासनिक डिवीज़न हैं?

- A. 8  
B. 12  
C. 6  
D. 22

Q33. What is the full form of HSIIDC ?

- A. Haryana State Industrial and Infrastructure Development Corporation  
B. Haryana Secondary Institute and Infrastructure Development Corporation  
C. Haryana State Industries and Institute Development Corporation  
D. Haryana State Innovation and Infrastructure Development Corporation

Q33. HSIIDC का विस्तारित रूप क्या है?

- A. Haryana State Industrial and Infrastructure Development Corporation  
B. Haryana Secondary Institute and Infrastructure Development Corporation  
C. Haryana State Industries and Institute Development Corporation  
D. Haryana State Innovation and Infrastructure Development Corporation

Q34. National Bureau of Animal Genetic Resources is located in the district of \_\_\_\_\_ in Haryana.

- A. Bhiwani  
B. Karnal  
C. Fatehabad  
D. Jind

Q34. नेशनल ब्यूरो ऑफ़ एनिमल जेनेटिक रिसोर्सेस हरियाणा के \_\_\_\_\_ जिले में स्थित है।

- A. भिवानी  
B. करनाल  
C. फतेहाबाद  
D. जींद

Q35. The Pinjore Garden located in Panchkula district was built by \_\_\_\_\_ .

- A. Haryana Municipal Authority  
B. Maruthi Suzuki Motors  
C. Haryana Forest Authority  
D. Patiala Dynasty Rulers

Q35. पंचकुला जिले में स्थित पिंजौर गार्डन \_\_\_\_\_ द्वारा बनाया गया था।

- A. हरियाणा नगर प्राधिकरण  
B. मारुति सुजुकी मोटर्स  
C. हरियाणा वन प्राधिकरण  
D. पटियाला राजवंश के शाशक



**Haryana Staff Selection Commission**  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q36. Based on the technology capabilities, into how many generations can the computers be classified?

- A. Two  
B. Three  
C. Four  
D. Five

Q36. प्रौद्योगिकी क्षमताओं के आधार पर, कंप्यूटरों को कितनी पीढ़ियों में वर्गीकृत किया जा सकता है?

- A. दो  
B. तीन  
C. चार  
D. पांच

Q37. Which of the following programs help in compressing larger files into smaller files ?

- A. WinShrink  
B. WinZip  
C. WinStyle  
D. WinNarrow

Q37. निम्न में से कौन सा प्रोग्राम बड़ी फ़ाइलों को छोटी फ़ाइलों में संपीड़ित करने में मदद करता है?

- A. WinShrink  
B. WinZip  
C. WinStyle  
D. WinNarrow

Q38. Which of the following device helps convert a computer information into a form, to be able to transfer through the Internet?

- A. Teleprinter  
B. Mouse  
C. Joystick  
D. Modem

Q38. निम्न में से कौन सा उपकरण कंप्यूटर की जानकारी को ऐसे रूप में परिवर्तित करने में मदद करता है, जिसे इंटरनेट के माध्यम से स्थानांतरित करने में सक्षम बनाया जा सके?

- A. टेली-प्रिंटर  
B. माउस  
C. जॉय स्टिक  
D. मॉडेम

Q39. Across the Internet, different computers can be identified using its \_\_\_\_\_.

- A. Pincode  
B. Email ID  
C. Device Code  
D. Internet Protocol (IP) Address



Haryana Staff Selection Commission  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q39. इंटरनेट में, विभिन्न कंप्यूटरों की पहचान उनके \_\_\_\_\_ का उपयोग करके की जा सकती है।

- A. पिन कोड  
B. ईमेल आईडी  
C. डिवाइस कोड  
D. इंटरनेट प्रोटोकॉल (आईपी) एड्रेस

Q40. Find the odd man from the given set of options.

- A. Bottle  
B. Cup  
C. Plate  
D. Bowl

Q40. दिए गए विकल्पों में से विषम विकल्प की खोज करें।

- A. बोटल  
B. कप  
C. प्लेट  
D. कटोरा

Q41. Identify the pattern in the given set of words and fill the blank with the right option:  
Wood : Furniture :: Gold : \_\_\_\_\_.

- A. Boxes  
B. Bridge  
C. Car  
D. Jewellery

Q41. दिए गए शब्दों के समूह के स्वरूप को पहचानें तथा रिक्त स्थान की पूर्ति सही विकल्प के साथ करें:  
Wood : Furniture :: Gold : \_\_\_\_\_.

- A. Boxes  
B. Bridge  
C. Car  
D. Jewellery

Q42. Complete the series, by filling the blank with the appropriate option.  
C8, F27, I64, L125, O216, \_\_\_\_\_, U512.

- A. P296  
B. Q324  
C. R343  
D. S421

Q42. उपयुक्त विकल्प से रिक्त स्थान की पूर्ति करके श्रृंखला को पूरा करें।  
C8, F27, I64, L125, O216, \_\_\_\_\_, U512.

- A. P296  
B. Q324  
C. R343  
D. S421



Haryana Staff Selection Commission  
Government of Haryana

**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q43. In a certain code language, the word 'DELHI' is coded as 73541 and CALCUTTA as 82589662. How is the word 'CALICUT' coded in the same code?

- A. 5279431  
B. 5978213  
C. 8251896  
D. 8543691

Q43. किसी निश्चित कोड भाषा में 'DELHI' को 73541 के रूप में तथा 'CALCUTTA' को 82589662 के रूप में लिखा गया है। इसी कोड भाषा में 'CALICUT' को कैसे लिखा जायेगा?

- A. 5279431  
B. 5978213  
C. 8251896  
D. 8543691

Q44. Simplify the below mathematical expression.

$$666.06 + 0.66 + 0.06 + 6 + 60 = ?$$

- A. 769.56  
B. 732.78  
C. 826.44  
D. 698.62

Q44. निम्नलिखित गणितीय व्यंजक को सरल कीजिये।

$$666.06 + 0.66 + 0.06 + 6 + 60 = ?$$

- A. 769.56  
B. 732.78  
C. 826.44  
D. 698.62

Q45. The loss on an article is one fourth of the cost price of the article. Find the loss, if the cost price is Rs.728.

- A. Rs.129  
B. Rs.174  
C. Rs.204  
D. Rs.182

Q45. किसी वस्तु पर हानि वस्तु के लागत मूल्य का एक चौथाई है। यदि वस्तु का लागत मूल्य 728 रूपए है तो वस्तु पर हुई हानि ज्ञात कीजिये।

- A. 129 रूपए  
B. 174 रूपए  
C. 204 रूपए  
D. 182 रूपए



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q46. What is the profit earned if a sweater costing Rs.800 is sold for a profit percentage of 43% ?

- A. Rs.334  
B. Rs.344  
C. Rs.324  
D. Rs.320

Q46. यदि 800 रूपए की लागत वाला स्वेटर 43% लाभ में बेचा गया है, तो अर्जितकिया गया लाभ कितना हुआ?

- A. 334 रूपए  
B. 344 रूपए  
C. 324 रूपए  
D. 320 रूपए

Q47. 5 men take 10 days to complete a work and 2 women take 20 days to complete the same work. What is the ratio of the time taken by each man and women alone to complete the same work?

- A. 3 : 2  
B. 5 : 4  
C. 1 : 2  
D. 7 : 5

Q47. 5 पुरुषों को एक काम पूरा करने में 10 दिन का समय लगता है तथा उसी काम को 2 महिलाओं द्वारा पूरा करने में 20 दिन लगते हैं। उसी काम को प्रत्येक पुरुष अथवा महिला को अकेले पूरा करने में लिए गए समय का अनुपात क्या है?

- A. 3 : 2  
B. 5 : 4  
C. 1 : 2  
D. 7 : 5

Q48. The specific heat of a substance is the amount of heat required to raise the \_\_\_\_\_ of a substance by one \_\_\_\_\_.

- A. Temperature, degree  
B. Density, gm/cm<sup>3</sup>  
C. Length, centimeter  
D. Volume, millilitre

Q48. किसी पदार्थ की विशिष्ट ऊष्मा उस पदार्थ के \_\_\_\_\_ को एक \_\_\_\_\_ बढ़ाने के लिए आवश्यक ऊष्मा की मात्रा होती है।

- A. तापमान, डिग्री  
B. घनत्व, ग्राम / सेमी<sup>3</sup>  
C. लंबाई, सेंटीमीटर  
D. आयतन, मिलीलीटर



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q49. According to 'Charles Law' the volume of a gas under constant pressure is directly proportional to \_\_\_\_\_.

- A. Density  
B. Viscosity  
C. Reactivity  
D. Temperature

Q49. 'चार्ल्स के नियम' के अनुसार स्थिर दबाव में गैस का आयतन \_\_\_\_\_ के समानुपाती होता है।

- A. घनत्व  
B. श्यानता  
C. अपक्रांतिकता  
D. तापमान

Q50. Photosynthesis is a process which takes place in \_\_\_\_\_.

- A. Pachyderm  
B. Humans  
C. Plants  
D. Reptiles

Q50. प्रकाश संश्लेषण एक प्रक्रिया है जो \_\_\_\_\_ में होती है।

- A. दृढ़त्वचीय पत्राणियों  
B. मनुष्यों  
C. पौधों  
D. सरीसृप

Q51. Which topics are covered under the process of Credit Application?

- A. Sale  
B. Sale and sale on agreement  
C. Sales, agreement of sale, contract of sale, conditions, warranties and credit checks  
D. Sale, sale on agreement and contract of sale

Q51. क्रेडिट आवेदन की प्रक्रिया के तहत कौनसे विषय आते हैं?

- A. बिक्री  
B. बिक्री और समझौते पर बिक्री  
C. बिक्री, बिक्री का समझौता, बिक्री अनुबंध, शर्तें, आश्वस्तियाँ और क्रेडिट जाँच  
D. बिक्री, समझौते पर बिक्री और बिक्री अनुबंध

Q52. Which of the following falls under the process of Credit Application?

- A. Features and conditions for credit sales  
B. Credit checks and getting authorization  
C. Documentation requirements and credit worthiness  
D. All of the above



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q52. निम्नलिखित में से कौन सा क्रेडिट एप्लिकेशन की प्रक्रिया के अंतर्गत आता है?

- A. क्रेडिट बिक्री की विशेषताएं और शर्तें  
B. क्रेडिटस जाँच और प्राधिकृति (ऑथोरायझेशन) प्राप्त करना  
C. जरूरी दस्तावेज और उधार योग्यता  
D. ऊपर के सभी

Q53. What does a Credit Sale stand for?

- A. Credit to customer  
B. Advance to customer  
C. Cash on sale  
D. Free sale

Q53. क्रेडिट बिक्री का मतलब क्या है?

- A. ग्राहक को साख (उधार) देना  
B. ग्राहक को अग्रिम देना  
C. बिक्री पर नगद प्राप्त करना  
D. मुफ्त बिक्री

Q54. Which of the following is not considered a benefit of good sales on credit?

- A. Beating the competition  
B. Increase in sales  
C. Better customer loyalty  
D. Decrease in sales

Q54. निम्न में से कौन सा क्रेडिट पर अच्छी बिक्री का लाभ नहीं माना जाता है?

- A. प्रतिस्पर्धा को पार करना  
B. बिक्री में बढ़ोतरी  
C. ग्राहकों की बेहतर निष्ठा  
D. बिक्री में कमी

Q55. Which of the following is a method for Retail credit facility?

- A. Financing  
B. Purchasing  
C. Cash  
D. Accounting

Q55. निम्न में से कौनसे खुदरा ऋण सुविधा (रिटेल क्रेडिट) के तरीके है?

- A. वित्तपोषण  
B. खरीदारी  
C. नगद  
D. लेखांकन



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q56. Which of the following parties are required for a Bilateral Contract or Contract of Sale?

- A. Seller and Buyer  
B. Transferor and Transferee  
C. Promisor and Promisee  
D. Licensor and Licensee

Q56. द्विपक्षीय अनुबंध या बिक्री के अनुबंध के लिए निम्न में से कौन से पक्षों की आवश्यकता है?

- A. विक्रेता और खरीदार  
B. हस्तांतरणकर्ता और हस्तांतरी  
C. वचनदाता और वचनगृहीता  
D. अनुज्ञापत्रदाता और अनुज्ञापत्रगृहीता

Q57. Credit limit is the maximum amount of money extended through a line of credit or the maximum amount of credit allowed to a \_\_\_\_\_ to make a purchase in a retail store.

- A. seller  
B. purchaser  
C. creditor  
D. customer

Q57. क्रेडिट (साख) सीमा होती है, लाइन ऑफ क्रेडिट से दी जानेवाली अधिकतम राशि या \_\_\_\_\_ को खुदरा दुकान से खरीदारी करने के लिए दी गई अधिकतम राशि की साख।

- A. विक्रेता  
B. क्रेता  
C. ऋणदाता  
D. ग्राहक

Q58. Which machine is not secure and easy to hack?

- A. Teller Machine  
B. EVM Machine  
C. Automatic Machine  
D. Window point of sale machine

Q58. कौनसी मशीन सुरक्षित नहीं है और हैक करने में आसान है?

- A. टेलर मशीन  
B. इवीएम मशीन  
C. स्वयंचलित मशीन  
D. विन्डो पॉइन्ट ऑफ सेल मशीन

Q59. What is the best way to keep your customer's details secure?

- A. OTP system  
B. Swipe cards  
C. Encrypted swiper  
D. Normal swiper





**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q59. आपके ग्राहक के विवरण सुरक्षित रखने का उत्तम तरीका क्या है?

- A. ओटीपी प्रणाली  
B. स्वाइप कार्डस  
C. एन्क्रिप्टेड स्वाइपर  
D. सामान्य स्वाइपर

Q60. What is the purpose behind in-store demonstration of products?

- A. To get potential customer to touch or taste a product before they buy  
B. To get potential customer to touch or taste a product before they sell  
C. To get potential seller to touch or taste a product before they buy  
D. To get potential buyer to touch or taste a product before they buy

Q60. दुकानों में उत्पादों के प्रदर्शन का उद्देश्य क्या है?

- A. संभावित ग्राहक उत्पाद खरीदने से पहले उसे छू सकता है या परीक्षण कर सकता है।  
B. बेचने से पहले संभावित ग्राहक उत्पाद को छू ले या परीक्षण कर ले।  
C. संभावित विक्रेता उत्पाद खरीदने से पहले उसे छू सकें या परीक्षण कर सकें।  
D. संभावित खरीददार उत्पाद खरीदने से पहले उसे छू सकें या परीक्षण कर सकें।

Q61. A customer wants product demonstration of the same product for the third time, what will you do?

- A. Refuse right away  
B. Give the demo patiently  
C. Report this to your senior  
D. Avoid the customer

Q61. एक ग्राहक को उसी उत्पाद का प्रदर्शन तिसरी बार चाहिए, तो आप क्या करेंगे?

- A. साफ मना करें  
B. धीरज से प्रदर्शन करें  
C. वरिष्ठों को बताएँ  
D. ग्राहक को टालें

Q62. Which of the following is not covered in product demonstration?

- A. New products  
B. New versions of existing products  
C. Engaged customer  
D. Customer service



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q62. उत्पाद प्रदर्शन में निम्न में से कौनसे नहीं आते हैं?

- A. नए उत्पाद  
B. मौजूदा उत्पाद के नए संस्करण  
C. व्यस्त ग्राहक  
D. ग्राहक सेवा

Q63. \_\_\_\_\_ allows readers to dig deep into the product and explore any potential pitfalls before making a purchase.

- A. Price  
B. Accessories  
C. Review  
D. Guarantee Certificate

Q63. \_\_\_\_\_ के कारण खरीदारी से पहले इसे पढ़कर उत्पाद को अच्छी तरह समझ सकते हैं और संभावित चूक को जान सकते हैं।

- A. कीमत  
B. उप साधन  
C. समीक्षा  
D. जमानता प्रमाणपत्र

Q64. Which of the following are useful methods in helping people choose the right product?

- A. Recommendations  
B. Digital Advisors and Product Finders  
C. Online Reviews  
D. All of the above

Q64. लोगों को उचित उत्पाद चुनने में निम्न में से कौनसा तरीका मददगार होता है?

- A. सिफारिशें  
B. डिजिटल सलाहकार और उत्पाद खोजक  
C. ऑनलाइन समीक्षा  
D. ऊपर के सभी

Q65. In the new age, 67% consumers use \_\_\_\_\_ channels for customer service.

- A. information  
B. live chat  
C. recommendation  
D. social media

Q65. नए जमाने में, ग्राहक सेवा के लिए \_\_\_\_\_ चैनल्स का प्रयोग 67% ग्राहक करते हैं।

- A. जानकारी  
B. लाइव चैट  
C. सिफारिशें  
D. सामाजिक प्रसार माध्यम



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q66. People don't buy into the \_\_\_\_\_, they buy into the benefits that it will give.

- A. business  
B. services  
C. product  
D. accessories

Q66. लोग \_\_\_\_\_ नहीं खरीदते है, बल्कि उससे होनेवाले लाभ खरीदते है।

- A. व्यवसाय  
B. सेवाएँ  
C. उत्पाद  
D. उप साधन

Q67. Which of the following is NOT a marketing myth?

- A. Marketing and selling are synonymous  
B. Marketing is an exchange process  
C. Marketing is pushing the product to the customers  
D. Marketing is an independent function of a business

Q67. निम्न में से कौनसी विपणन कल्पना नहीं है?

- A. विपणन और बिक्री समानार्थक है  
B. विपणन विनिमय प्रक्रिया है  
C. विपणन उत्पाद को ग्राहकों तक पहुंचा रही है  
D. विपणन व्यवसाय एक स्वतंत्र कार्य है

Q68. Which of the following elements is the prime focus of marketing activities?

- A. Sales  
B. Profits  
C. Customer  
D. All of the above

Q68. निम्न में से कौनसा तत्व विपणन गतिविधि का मुख्य लक्ष्य है?

- A. बिक्री  
B. लाभ  
C. ग्राहक  
D. ऊपर के सभी

Q69. Which of the following is the best way to build customer relationships?

- A. Instant Messaging  
B. Marketing  
C. Sales  
D. Efficient Communication



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q69. निम्न में से कौनसा ग्राहकों से रिश्ता जोड़ने का उत्तम तरीका है?

- A. तात्कालिक संदेशन  
B. विपणन  
C. बिक्री  
D. कार्यक्षम संचार

Q70. Which attitude should NOT be used for building customer relationships?

- A. Respect the customer  
B. Treat customer as a transaction  
C. Never say no  
D. Understand the customer

Q70. ग्राहकों से रिश्ता बनाने के लिए कौनसी अभिवृत्ति नहीं प्रयोग करनी चाहिए?

- A. ग्राहकों का सम्मान करें  
B. ग्राहकों को एक व्यवहार के रूप में देखें  
C. कभी ना नहीं कहें  
D. ग्राहकों को समझे

Q71. Which service is considered as a tool for enhancing customer service as well as a business opportunity for the company?

- A. Pre sales  
B. After sales  
C. Sales  
D. Marketing

Q71. कौनसी सेवा को कंपनी के लिए, ग्राहक सेवा और व्यवसाय अवसर बढ़ानेवाली के रूप में माना जाता है?

- A. बिक्री पूर्व  
B. बिक्री उपरांत  
C. बिक्री  
D. विपणन

Q72. Which of the following activities are provided to customer as after sales services?

- A. Customer support  
B. Product support  
C. Technical support and services  
D. All of the above

Q72. निम्न में से कौन सी गतिविधि ग्राहक को बिक्री उपरांत सेवा के रूप में प्रदान की जाती है?

- A. ग्राहक समर्थन  
B. उत्पाद समर्थन  
C. तकनीकी समर्थन और सेवाएँ  
D. ऊपर के सभी



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q73. After sales service plays an important role in \_\_\_\_\_ and retention.

- A. irrelevant information  
B. customer unsatisfaction  
C. customer satisfaction  
D. seller satisfaction

Q73. \_\_\_\_\_ और अवधारण (रिटेन्शन) में बिक्री उपरांत सेवा की महत्वपूर्ण भूमिका है।

- A. असंगत जानकारी  
B. ग्राहक का असंतोष  
C. ग्राहक का संतोष  
D. बिक्रेता का संतोष

Q74. Which technique helps the organization know their customers better and incorporate their future needs thereby leading to better customer satisfaction?

- A. Communication  
B. Product sale  
C. Cold calls  
D. Feedback

Q74. ग्राहक को बेहतर जानना और उनकी भविष्य की आवश्यकताओं को समावेशित करने और इस प्रकार बेहतर ग्राहक संतुष्टि पाने में संस्था को कौनसी तकनिक मदद करती है?

- A. संचार  
B. उत्पाद बिक्री  
C. कोल्ड काल्स  
D. प्रतिपुष्टि

Q75. How do you understand and deliver customer value? Pick the best 3.

- A. Lower prices  
B. Importance to quality  
C. Great after sales services  
D. Constant phone calling for further business
- A. A, B, D  
B. A, C, D  
C. A, B, C  
D. B, C, D



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q75. ग्राहक मूल्य को आप कैसे समझेंगे और प्रदान करेंगे? सर्वोत्तम 3 चुनिए।

- A. कम कीमते
- B. गुणवत्ता को महत्व दे कर
- C. बिक्री उपरांत सेवा को बढ़िया रखकर
- D. ज्यादा व्यापार करने के लिए निरंतर दूरध्वनी पर काल करना

A. A, B, D

B. A, C, D

**C. A, B, C**

D. B, C, D

Q76. One must handle customer complaint in a \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_ manner.

A. fast, easy

B. rude, fast

**C. smooth, professional**

D. good, satisfied

Q76. ग्राहक शिकायत को \_\_\_\_\_ और \_\_\_\_\_ तरीके से निपटाया जाना चाहिए।

A. जल्द, आसान

B. अशिष्ट, तेज

**C. शांत, व्यावसायिक**

D. अच्छे, संतुष्ट

Q77. We must realize that improper handling of a customer \_\_\_\_\_ can be costly to business.

A. satisfaction

B. feedback

**C. complaint**

D. service

Q77. ग्राहक \_\_\_\_\_ को अनुचित तरीके से हथियाना व्यवसाय के लिए भारी पड सकता है यह हमें समझना चाहिए।

A. संतुष्टि

B. प्रतिपुष्टि

**C. शिकायत**

D. सेवा

Q78. What is the backbone of any successful business?

A. Production

B. Marketing

C. Sales

**D. Customer Services**



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q78. किसी भी यशस्वी व्यवसाय का आधार क्या होता है?

- A. उत्पादन  
B. विपणन  
C. बिक्री  
D. ग्राहक सेवाएँ

Q79. Which technique is useful for handling a customer?

- A. Listening Skills  
B. Marketing Skills  
C. Speaking Skills  
D. All of the above

Q79. ग्राहक को संभालने के लिए कौन सी तकनीक उपयोगी है?

- A. सुनने का कौशल  
B. विपणन कौशल  
C. बातचित कौशल  
D. ऊपर के सभी

Q80. Which three elements are required for delivery of reliable customer services?

- A. Plan, prepare and organize  
B. Plan, prepare and review  
C. Plan, action and customer satisfaction  
D. Plan, prepare and supply

Q80. विश्वसनीय ग्राहक सेवाएँ प्रदान करने के लिए कौनसे तीन तत्वों की आवश्यकता होती है?

- A. योजना, तैयारी और संगठित करना  
B. योजना, तैयारी और समीक्षा करना  
C. योजना, कार्यवाही और ग्राहक संतुष्टि  
D. योजना, तैयारी और आपूर्ति करना

Q81. Which of the following element is NOT covered while handling customer service problems?

- A. Approaches  
B. Behaviors  
C. Processes  
D. Sales

Q81. ग्राहक सेवा समस्याओं के निपटान में निम्न में से कौनसे तत्व नहीं आते हैं?

- A. दृष्टिकोण  
B. व्यवहार  
C. प्रक्रियाएँ  
D. बिक्री



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q82. Which of the following strategies are helpful in improving the standard of customer services?

- A. Seek Customer Feedback  
B. Strengthen Your Customer Service Team  
C. Leverage Multi-Channel Servicing  
D. All of the Above

Q82. ग्राहक सेवाओं का दर्जा सुधारने में निम्न में से कौनसी रणनीतियाँ मददगार होती है?

- A. ग्राहक प्रतिपुष्टि प्राप्त करना  
B. आपकी ग्राहक सेवा टीम मजबूत करना  
C. लीवरेज मल्टि-चैनल सर्विसिंग  
D. ऊपर के सभी

Q83. Which of the techniques should be followed for growth in services sector ?

- A. Develop a process manual  
B. Automate processes  
C. Option A & Option B  
D. None of the above

Q83. सेवा क्षेत्र में आगे बढ़ने के लिए निम्न में से कौनसी तकनिक अपनानी चाहिए?

- A. प्रक्रिया हस्तपुस्तिका बनाएँ  
B. प्रक्रियाओं को स्वयंचलित करें  
C. विकल्प A और विकल्प B  
D. उपरी में से कुछ भी नहीं

Q84. Which element is important for working in a group?

- A. Product  
B. Sale  
C. Team  
D. Effective Teamwork

Q84. गुट में काम करने के लिए कौनसा तत्व महत्वपूर्ण है?

- A. उत्पाद  
B. बिक्री  
C. गुट  
D. कार्यक्षम गुटकार्य

Q85. Which of the following is a key component of teamwork?

- A. Communication  
B. Product  
C. Team  
D. Leader





**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q85. निम्न में से गुटकार्य के प्रमुख अंग क्या है?

- A. संचार  
B. उत्पाद  
C. गुट  
D. नेता

Q86. How do you create good atmosphere at a workplace?

- A. By not expressing  
B. By staying aggressive  
C. By being cohesive, professional and friendly with each other  
D. By informing negative information

Q86. कार्यस्थल में आप अच्छा माहौल कैसे बनाएँगे?

- A. अभिव्यक्ति न करते हुए  
B. आक्रमक रहकर  
C. एक दूसरे के साथ जोड़नेवाले, व्यावसायिक और मित्रतापूर्ण व्यवहार रखकर  
D. नकारात्मक जानकारी देकर

Q87. What is the best way of becoming more effective at work?

- A. Managing Time  
B. Gossip  
C. Talking Politics  
D. Complaining too much

Q87. काम में अधिक कार्यक्षम बनने का सर्वोत्तम तरीका कौनसा है?

- A. समय का व्यवस्थापन करना  
B. गपशप कर  
C. राजनीति की बातें कर  
D. बहुत ज्यादा शिकायतें करना

Q88. Which of the following steps should be followed at workplace?

- A. Identify Priorities  
B. Adopt a Good Attitude  
C. Build Essential Skills  
D. All of the above

Q88. कार्यस्थल में निम्न में से कौनसे चरण पालन करने चाहिए?

- A. प्राथमिकताओं को पहचानें  
B. अच्छा बर्ताव रखें  
C. आवश्यक कौशल जुटाएँ  
D. ऊपर के सभी



**Adv. No. 11/2019, Cat No. 07, Store Assistant,  
DHBVN, UHBVN & HVPNL DEPARTMENT, HARYANA  
Morning Session**

Q89. How do you manage stress at workplace?

- A. Taking high pressure  
B. Avoiding high pressure  
C. Try to get a good night's sleep every night  
D. Late night work

Q89. कार्यस्थल में तनाव का व्यवस्थापन आप कैसे करेंगे?

- A. ज्यादा तनाव लेकर  
B. ज्यादा तनाव टालने से  
C. हर रात अच्छी नींद पाकर  
D. देर रात तक कम करने से

Q90. What is the procedure for inventory replenishment?

- A. Moving inventory moving from primary storage to reserve storage  
B. Moving inventory from reserve storage to primary storage  
C. Moving inventory from primary storage to reserve storage then onto picking locations  
D. Moving inventory from reserve storage to primary storage then onto picking locations

Q90. वस्तुसूची प्रतिपूर्ति की प्रक्रिया क्या है?

- A. वस्तुओं को प्रमुख भंडारण से निकालकर आरक्षित भंडारण में रखना  
B. वस्तुओं को आरक्षित भंडारण से निकालकर प्रमुख भंडारण में रखना  
C. वस्तुओं को प्रमुख भंडारण से निकालकर आरक्षित भंडारण में रखना फिर माल उठाने वाले स्थानों पर रखना।  
D. वस्तुओं को आरक्षित भंडारण से निकालकर प्रमुख भंडारण में रखना फिर माल उठाने वाले स्थानों पर रखना।