



AAU-002-001209

Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) (CBCS) Examination

April / May – 2016

Salesmanship : Paper - II

(New Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001209

Time : $2\frac{1}{2}$ Hours]

[Total Marks : 70

- સૂચના : (૧) બંને વિભાગના પ્રશ્નોના જવાબ મુખ્ય ઉત્તરવહીમાં આપો.
(૨) જમણી બાજુ દર્શાવેલ અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

વિભાગ - I

- ૧ યોગ્ય વિકલ્પ પસંદ કરી જવાબ આપો : ૨૦
- (૧) માટે વેચાણ લક્ષ્યાંક પ્રાપ્ત કરવો આવશ્યક છે.
- (A) વેચાણ સંચાલન
(B) દોરવણી
(C) અંદાજપત્ર
(D) કર્મચારી વ્યવસ્થા
- (૨) વેચાણ સંચાલનના સિદ્ધાંતો છે.
- (A) ચોક્કસ અને સાર્વત્રિક
(B) બિનજરૂરી
(C) સતત ફેરફારવાળા
(D) ગ્રાહકો માટે
- (૩) વેચાણ સંચાલનની સફળતાનો માપદંડ શું છે ?
- (A) વેચાણ વધારો
(B) નફો
(C) કરકસર
(D) પારદર્શકતા

- (૪) વેચાણ સંચાલન એ કળા અને વિજ્ઞાનનો
- (A) માત્ર વિજ્ઞાન છે.
- (B) માત્ર કળા છે.
- (C) સુભગ સમન્વય છે.
- (D) કળા કે વિજ્ઞાન નથી.
- (૫) એક જ પ્રકારના ગ્રાહકો માટે વસ્તુની કિંમત
- (A) “જેવો ગ્રાહક તેવો ભાવ”નો જમાનો છે.
- (B) સેક્સમેન પર કિંમત વધઘટનું છોડી દેવું જોઈએ.
- (C) જુદા જુદા વેચાણ વિસ્તારમાં કિંમત અલગ અલગ રાખવી
- (D) એક સરખી જ રાખવી જોઈએ.
- (૬) શાખનીતિ કોણ નક્કી કરે છે ?
- (A) પેઢીના સેક્સમેનો
- (B) પેઢીના ગ્રાહકો
- (C) વેચાણ વ્યવસ્થાપક
- (D) શાખનીતિ સ્વયં નક્કી થાય છે.
- (૭) વેચાણદળનો અંતિમ હેતુ :
- (A) બિનકાર્યક્ષમ સેક્સમેનને છૂટા કરવાનો છે.
- (B) વેચાણ લક્ષ્યાંક પૂર્ણ કરવાનો છે.
- (C) સેક્સમેનની ભરતી છે.
- (D) સેક્સમેનને કમિશન આપવાનો છે.
- (૮) વેચાણ વૃદ્ધિ માટેનો ઉત્તમ ઉપાય :
- (A) સેક્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવું.
- (B) સેક્સમેનનો પગાર વધારવો.
- (C) સેક્સમેનનું કમિશન વધારવું.
- (D) સેક્સમેનો તરફ સેક્સમેનેજરનું વિધેયાત્મક-માનવીય વલણ
- (૯) સફળ સેક્સમેન થવા કયા અગત્યના ગુણની જરૂરિયાત છે ?
- (A) સેક્સમેનનો વેચાણ કાર્યમાં રસ
- (B) સેક્સમેનનું વ્યક્તિત્વ
- (C) સેક્સમેનની લાયકાત
- (D) સેક્સમેનનો અનુભવ
- (૧૦) સેક્સમેનની પ્રાપ્તિનું ઉત્તમ પ્રાપ્તિસ્થાન કયું ગણાય ?
- (A) કોલેજોમાં કેમ્પસ ઈન્ટરવ્યૂમાંથી
- (B) ભલામણો દ્વારા
- (C) પોતાની જ પેઢીના અન્ય વિભાગના કર્મચારીમાંથી
- (D) હરીફ વેપારી સંસ્થામાંથી

- (૧૧) સેક્સમેનની પસંદગીની પ્રક્રિયામાં સૌથી છેલ્લો તબક્કો કયો ગણાય ?
- ઉમેદવારને રૂબરૂ ઈન્ટરવ્યૂ માટે બોલાવવો.
 - નિમણૂક પત્ર આપવો.
 - જાહેરાત દ્વારા અરજી મંગાવવી.
 - લેખિત પરીક્ષા લેવી.
- (૧૨) સેક્સમેનનું વેચાણ કરવાનું કાર્ય કેવું ગણાય ?
- યાંત્રિક છે.
 - ખૂબ જ સરળ છે.
 - ખૂબ જ કપરું છે.
 - વેચાણકાર્યમાં રસ-રુચિ હોય તો રસપ્રદ છે.
- (૧૩) જન્મેલા સેક્સમેન સારા હોય છે, પરંતુ તાલીમ પામેલા સેક્સમેન તેના કરતાં વધુ સારા નિવડે છે. –
- એક કહેવું ખરું છે.
 - એમ કહેવું ખોટું છે.
 - તટસ્થ
 - કાંઈ કહી શકાય નહીં
- (૧૪) “ગમે તેવા કિંમતી હીરાને જ્યાં સુધી કાપી, ઘસી, પહેલ પાડી, પોલિશ કરી બજારને યોગ્ય ન બનાવાય ત્યાં સુધી તેની કોઈ કિંમત નથી.” આવું જ સેક્સમેન માટે કહી શકાય ?
- સરખામણી ખોટી છે.
 - સેક્સમેન માત્ર જન્મે જ છે.
 - હા, સેક્સમેન માટે આમ જ કહી શકાય.
 - ના, ન કહી શકાય.
- (૧૫) સેક્સમેનને મહેનતાણું આપવાની “માત્ર કમિશન પદ્ધતિ” :
- વેચાણમાં ઘટાડો કરે છે.
 - સેક્સમેનનું શોષણ કરે છે.
 - ઉભય પક્ષોને ન્યાયી છે.
 - ઉભય પક્ષોને અન્યાયી છે.
- (૧૬) સેક્સમેનને મહેનતાણું આપવાની શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિ કઈ કહેવાય ?
- ગુણાંક વેતન પ્રથા - પદ્ધતિ
 - માત્ર કમિશન પ્રથા - પદ્ધતિ
 - પગાર વત્તા કમિશન પ્રથા - પદ્ધતિ
 - માત્ર પગાર પ્રથા - પદ્ધતિ

- (૧૭) “સેક્સમેનનો અહેવાલ એ તેણે કરેલા કાર્યનું પ્રતિબિંબ છે.” એમ કહેવું યોગ્ય છે ?
- (A) એમ કહેવું યથાર્થ છે.
- (B) એમ કહી શકાય નહીં.
- (C) વિધાન ગેરમાર્ગે દોરે છે.
- (D) કાંઈ કહી શકાય નહીં
- (૧૮) વેચાણ-ક્વોટા નક્કી કરવાથી શું ફળ આવે ?
- (A) પેઢીના ખર્ચા વધે છે.
- (B) સેક્સમેનનો બોજ વધે છે.
- (C) સેક્સમેનની ચિંતા વધે છે.
- (D) પેઢીનો વેચાણ લક્ષ્યાંક સરળતાથી સિદ્ધ થાય છે.
- (૧૯) વેચાણ ક્વોટા માટે નક્કી થાય છે.
- (A) વેચાણ મેનેજર
- (B) સેક્સમેન
- (C) હેડક્લાર્ક
- (D) ઉપરનામાંથી કોઈ નહીં
- (૨૦) પેઢીના વેચાણ ક્ષેત્ર/વિસ્તારના ભાગ પાડવામાં આવે તેને શું કહેવાય ?
- (A) સેક્સમેનનો વેચાણ વિસ્તાર
- (B) ગ્રાહકનો વેચાણ વિસ્તાર
- (C) સંચાલકોનો વેચાણ વિસ્તાર
- (D) કોઈનો વેચાણ વિસ્તાર નહીં

વિભાગ - II

- ૨ વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી તેના કાર્યો જણાવો. ૧૦
- અથવા**
- ૨ સંચાલનની સાર્વત્રિકતાનો સિદ્ધાંત વર્ણવો. ૧૦
- ૩ વસ્તુની વેચાણ કિંમત નક્કી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાના વિવિધ મુદ્દાઓ જણાવો. ૧૦
- અથવા**
- ૩ વેચાણદળમાં સેક્સમેનના કાર્યો અને ફરજો જણાવો. ૧૦
- ૪ વેચાણ ક્ષેત્ર માટે સેક્સમેનની પસંદગી માટે યોગ્ય વિધિ ટૂંકમાં વર્ણવો. ૧૦
- અથવા**
- ૪ વેચાણદળમાં સેક્સમેનની પસંદગી માટેના વિવિધ પ્રાપ્તિસ્થાનો ઉપર નોંધ લખો. ૧૦

- ૫ સેલ્સમેનને વેતન ચૂકવવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ પર ચર્ચા કરો. ૧૦
- અથવા**
- ૫ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં વર્ણવો. ૧૦
- ૬ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે બે) ૧૦
- (૧) વેચાણ જથ્થો
- (૨) વેચાણ ક્ષેત્ર
- (૩) વેચાણ સંમેલન અને વેચાણ પરિષદ
- (૪) સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની પદ્ધતિઓ
- (૫) સેલ્સમેનનો અહેવાલ.

ENGLISH VERSION

- Instructions :**
- (1) Write answers of all questions for both sections in main answer sheet only.
- (2) Right side figures indicate full marks of questions.

SECTION - I

- 1 Choose the correct option and write it. 20
- (1) _____ is required to achieve sales targets.
- (A) Sales Management
- (B) Direction
- (C) Budgeting
- (D) Staffing
- (2) The Principles of Sales Management are_____.
- (A) Definite and Universal
- (B) Unnecessary
- (C) Ever-changing
- (D) For customer
- (3) How is the success of the sales management measured ?
- (A) Increase in sales
- (B) Profits
- (C) Thrift
- (D) Transparency
- (4) Is Sales Management an art of a science ?
- (A) Only science
- (B) Only art
- (C) It is a combination of both
- (D) Neither art nor science

- (5) The price of the product for similar group of customers should be
- (A) Prices would be differ according to individual customer.
 - (B) Left on the salesman to decide the price differential
 - (C) Prices should be different in different areas
 - (D) Uniform
- (6) Who decides the credit policy ?
- (A) Salesman of the firm
 - (B) Customers of the firm
 - (C) Sales Manager
 - (D) It is decided by its own
- (7) The extreme objective of the sales force is _____.
- (A) To remove inefficient salesmen
 - (B) To achieve sales targets
 - (C) To recruit salesmen
 - (D) To give commission to the salesmen
- (8) The best way to increase sales is _____
- (A) Through control on the salesmen
 - (B) To increase the salaries of the salesmen
 - (C) To increase the commission to the salesmen
 - (D) Through positive attitude and sympathy of sales managers towards salesmen
- (9) The most important quality required to become a successful salesmen is a _____.
- (A) Salesman's interest in sales job
 - (B) Salesman's personality
 - (C) Salesman's qualification
 - (D) Salesman's experience
- (10) Which source is considered best for the procurement of salesmen ?
- (A) through campus interview at colleges
 - (B) through recommendations
 - (C) from company's own departments
 - (D) from competitor institutions
- (11) Which is the last stage in the salesman's selection process ?
- (A) Inviting the candidate for a personal interview
 - (B) Giving appointment letter
 - (C) Inviting applications through advertisements
 - (D) Taking written test

- (12) The work of a salesman is considered _____.
(A) mechanical
(B) very easy
(C) very difficult
(D) Interesting, if the salesman has interest in the sales profession
- (13) Born salesmen are good, but the trained salesmen are even better.
(A) It is true
(B) It is wrong
(C) Statement is in appropriate
(D) Cannot say
- (14) "The salesmen have to be properly moulded, shaped and nurtured. Then only they will become more effective". Can we say for salesmen ?
(A) Comparison is wrong
(B) Salesmen are only born
(C) Yes, we can say this for salesmen
(D) No. cannot say
- (15) Only commission method used to remunerating salesmen _____.
(A) is responsible for decrease in sales
(B) exploits the salesmen
(C) is beneficial to both the parties
(D) is not beneficial to both the parties
- (16) Which technique of remunerating the salesmen is considered the best ?
(A) Multiplicative salary method
(B) Only commission method
(C) Salary plus commission method
(D) Only salary method
- (17) "Salesman's report is the reflection of work done by him". Is this statement true ?
(A) Yes it is true
(B) No it is not true
(C) The above statement is misleading
(D) Cannot say
- (18) Deciding sales quota results in _____.
(A) increase in expenses of the company
(B) the increase in salesman's burden
(C) the increase in salesman's concern
(D) achieving company's sales targets only.

- (19) Sales Quota is decided for
- (A) the sales manager
 - (B) the salesman
 - (C) the head clerk
 - (D) none of the above
- (20) The allocation of a specific sales area from the total sales area of the company is called_____.
- (A) Salesman's sales territory
 - (B) Customer's sales territory
 - (C) Director's sales territory
 - (D) None of the above

SECTION - II

- | | | |
|-----------|---|-----------|
| 2 | Explain the meaning of sales management and state its functions. | 10 |
| OR | | |
| 2 | Explain the universality of management. | 10 |
| 3 | State the various points to be kept in mind while fixing the selling price. | 10 |
| OR | | |
| 3 | State the functions and duties of salesman in salesforce. | 10 |
| 4 | State in brief the proper selection process of the salesman for salesforce. | 10 |
| OR | | |
| 4 | Write a note on the various sources of recruitment of salesman in salesforce. | 10 |
| 5 | Discuss the various methods of providing compensation to the salesman. | 10 |
| OR | | |
| 5 | Define the techniques of providing training to salesman. | 10 |
| 6 | Write short notes : (any two) | 10 |
| | (1) Sales Quota | |
| | (2) Sales territory | |
| | (3) Sales Seminars and Sales Conferences | |
| | (4) Methods of motivating the salesman | |
| | (5) Salesman's report. | |