



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) જમાણી બાજુ દર્શાવેલ અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

વિભાગ - I

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

(૪) વેચાણ સંચાલન એ કણા અને વિજ્ઞાનનો
 (A) ભાત્ર વિજ્ઞાન છે.
 (B) ભાત્ર કણા છે.
 (C) સુભગ સમન્વય છે.
 (D) કણા કે વિજ્ઞાન નથી.

(૫) એક જ પ્રકારના ગ્રાહકો ભાટે વસ્તુની કિમત
 (A) “જેવો ગ્રાહક તેવો ભાવ”નો જમાનો છે.
 (B) સેલ્સમેન પર કિમત વધારનું છોરી દેવું જોઈએ.
 (C) જુદા જુદા વેચાણ વિસ્તારમાં કિમત અલગ અલગ રાખવી
 (D) એક સરખી જ રાખવી જોઈએ.

(૬) શાખનીતિ કોણ નક્કી કરે છે ?
 (A) પેઢીના સેલ્સમેનો
 (B) પેઢીના ગ્રાહકો
 (C) વેચાણ વ્યવસ્થાપક
 (D) શાખનીતિ સ્વયં નક્કી થાય છે.

(૭) વેચાણાદળનો અંતિમ હેતુ :
 (A) બિનકર્યક્ષમ સેલ્સમેનને ધૂટા કરવાનો છે.
 (B) વેચાણ લક્ષ્યાંક પૂર્ણ કરવાનો છે.
 (C) સેલ્સમેનની ભરતી છે.
 (D) સેલ્સમેનને કમિશન આપવાનો છે.

(૮) વેચાણ વૃદ્ધિ ભાટેનો ઉત્તમ ઉપાય :
 (A) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવું.
 (B) સેલ્સમેનનો પગાર વધારવો.
 (C) સેલ્સમેનનું કમિશન વધારવું.
 (D) સેલ્સમેનો તરફ સેલ્સમેનેજરનું વિવેયાત્ભક-માનવીય વલણ.

(૯) સફળ સેલ્સમેન થવા ક્યા અગત્યના ગુણાની જરૂરિયાત છે ?
 (A) સેલ્સમેનનો વેચાણ કાર્યમાં રસ
 (B) સેલ્સમેનનું વ્યક્તિત્વ
 (C) સેલ્સમેનની લાયકાત
 (D) સેલ્સમેનનો અનુભવ

(૧૦) સેલ્સમેનની પ્રાપ્તિનું ઉત્તમ પ્રાપ્તિસ્થાન કયું ગણાય ?
 (A) કોલેજોમાં કેમ્પસ ઇન્ટરવ્યૂમાંથી
 (B) ભલાભણો દ્વારા
 (C) પોતાની જ પેઢીના અન્ય વિભાગના કર્મચારીમાંથી
 (D) હરીઝ વેપારી સંસ્થામાંથી

(૧૧) સેલ્સમેનની પસંદગીની પ્રક્રિયામાં સૌથી છેલ્લો તબક્કો કયો ગણાય ?

- (A) ઉમેદવારને રૂબરૂ ઈન્ટરવ્યૂ માટે બોલાવવો.
- (B) નિમણૂક પત્ર આપવો.
- (C) જાહેરાત દ્વારા અરજી મંગાવવી.
- (D) લેખિત પરીક્ષા લેવી.

(૧૨) સેલ્સમેનનું વેચાણ કરવાનું કાર્ય કેવું ગણાય ?

- (A) યાંત્રિક છે.
- (B) ખૂબ જ સરળ છે.
- (C) ખૂબ જ કષ્ટરૂપ છે.
- (D) વેચાણકાર્યમાં રસ-રૂચિ હોય તો રસપ્રદ છે.

(૧૩) જન્મેલા સેલ્સમેન સારા હોય છે, પરંતુ તાલીમ પામેલા સેલ્સમેન તેના કરતાં વધુ સારા નિવડે છે. –

- (A) એક કહેવું ખરું છે.
- (B) એમ કહેવું ખોટું છે.
- (C) તટસ્થ
- (D) 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 સેલ્સમેન માટે કહી શકાય ?

- (A) સરખામણી ખોટી છે.
- (B) સેલ્સમેન માત્ર જન્મે જ છે.
- (C) હા, સેલ્સમેન માટે આમ જ કહી શકાય.
- (D) ના, ન કહી શકાય.

(૧૫) સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની “માત્ર કમિશન પદ્ધતિ” :

- (A) વેચાણમાં ઘટાડો કરે છે.
- (B) સેલ્સમેનનું શોષણ કરે છે.
- (C) ઉભય પક્ષોને ન્યાયી છે.
- (D) ઉભય પક્ષોને અન્યાયી છે.

(૧૬) સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિ કઈ કહેવાય ?

- (A) ગુણાંક વેતન પ્રથા - પદ્ધતિ
- (B) માત્ર કમિશન પ્રથા - પદ્ધતિ
- (C) પગાર વત્તા કમિશન પ્રથા - પદ્ધતિ
- (D) માત્ર પગાર પ્રથા - પદ્ધતિ

(૧૭) “સેલ્સમેનનો અહેવાલ એ તેણે કરેલા કાર્યનું પ્રતિબિંબ છે.” એમ કહેવું યોગ્ય છે ?

(A) એમ કહેવું યથાર્થ છે.
 (B) એમ કહી શકાય નહીં.
 (C) વિધાન ગેરમાર્ગ દોરે છે.
 (D) કાંઈ કહી શકાય નહીં

(૧૮) વેચાણ-ક્વોટા નક્કી કરવાથી શું ફળ આવે ?

(A) પેઢીના ખર્ચ વધે છે.
 (B) સેલ્સમેનનો બોજ વધે છે.
 (C) સેલ્સમેનની ચિંતા વધે છે.
 (D) પેઢીનો વેચાણ લક્ષ્યાંક સરળતાથી સિદ્ધ થાય છે.

(૧૯) વેચાણ ક્વોટા માટે નક્કી થાય છે.

(A) વેચાણ મેનેજર
 (B) સેલ્સમેન
 (C) હેડકલાર્ક
 (D) ઉપરનામાંથી કોઈ નહીં

(૨૦) પેઢીના વેચાણ ક્ષેત્ર/વિસ્તારના ભાગ પાડવામાં આવે તેને શું કહેવાય ?

(A) સેલ્સમેનનો 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 વર્ણાવો.	૧૦
૩	વસ્તુની વેચાણ કિંમત નક્કી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાના વિવિધ મુદ્દાઓ જણાવો.	૧૦
અથવા		
૩	વેચાણદળમાં સેલ્સમેનના કાર્યો અને ફરજો જણાવો.	૧૦
૪	વેચાણ ક્ષેત્ર માટે સેલ્સમેનની પસંદગી માટે યોગ્ય વિધિ ટૂંકમાં વર્ણાવો.	૧૦
અથવા		
૪	વેચાણદળમાં સેલ્સમેનની 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)		
(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

૧	Choose the correct option and write it.	૨૦
(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 or 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.