



D-16080001010601

Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) Examination

August - 2022

Personal Selling & Salesmanship - 1

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

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.
 (2) કોઈ પણ ચાર પ્રશ્નોના ઉત્તર આપો.

- | | | |
|---|---|------|
| 1 | વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? સેલ્સમેનના અને વેચાણ પરિસ્થિતિઓના પ્રકારો જણાવો. | 17.5 |
| 2 | વ્યક્તિગત વેચાણ અને જાહેરાત પર વિગતવાર નોંધ લખો. | 17.5 |
| 3 | વેચાણમાં નૈતિક પાસાઓની ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 4 | વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાના લક્ષણો અને મહત્ત્વ જણાવો. | 17.5 |
| 5 | ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું ? ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 6 | ગ્રાહકોના વિવિધ વાંધાઓ જણાવો. વાંધાઓને દૂર કરવાનો અભિગમ જણાવો. | 17.5 |
| 7 | વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ વૃદ્ધિ વ્યૂહરચનાઓની વિગતવાર ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 8 | વેચાણ વૃદ્ધિ પ્રોગ્રામ પર વિગતવાર નોંધ લખો. | 17.5 |

ENGLISH VERSION

Instructions :

- (1) Figures to the right side indicate marks.
- (2) Give answer for any four questions.

- 1 What is Personal Selling ? State types of salesman and selling situations. 17.5
- 2 Write a detail note on personal selling and advertisement. 17.5
- 3 Discuss ethical aspects in selling. 17.5
- 4 What is Salesmanship ? State features and importance of Salesmanship. 17.5
- 5 What is Buying Motive ? Discuss the Buying Motives of Customer in detail. 17.5
- 6 Discuss the various objections of customers. State the approach to overcome objections. 17.5
- 7 What is sales promotion ? Discuss Sales promotion strategies in detail. 17.5
- 8 Write a detail note on Sales Promotion Programme. 17.5
