



**DCN-16080001020601** Seat No. \_\_\_\_\_

**B. Com. (Sem. II) (CBCS) (W.F.F. 2016) Examination**

**July - 2022**

**Personal Selling & Salesmanship-2**

*(Old Course)*

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

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નોના જવાબ આપવાના છે.

- 1 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. તેના વિવિધ પ્રકારોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 20

**અથવા**

- 1 વેચાણ મેનેજરના વિવિધ ગુણોની ચર્ચા કરો. 20

- 2 વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિના મુખ્ય પ્રકારોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 20

**અથવા**

- 2 વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ (અભિગમો)ની ચર્ચા કરો. 20

- 3 સેલ્સમેનની પસંદગી અને નિમણૂકની વિધિ વિસ્તારપૂર્વક સમજાવો. 15

**અથવા**

- 3 સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. 15

- 4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

**અથવા**

- 4 તફાવત આપો : પગાર પ્રથા અને કમિશન પ્રથા. 15

## ENGLISH VERSION

**Instruction :** Answers to all questions.

- 1 Explain the meaning of sales management. Discuss in detail the various types of it. **20**

**OR**

- 1 Discuss qualities of sales manager. **20**

- 2 What is Sales policies ? Discuss in detail the main types of sales policies. **20**

**OR**

- 2 Discuss the various methods (approaches) used to determine the size of the sales force. **20**

- 3 Explain in detail the selection and recruitment procedure of salesman. **15**

**OR**

- 3 State the various methods of training to the salesman. **15**

- 4 State the methods of controlling the salesman. **15**

**OR**

- 4 Differentiate : Salary Method and Commission Method. **15**

---