



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**