



DCB-16080001020601 Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) (W.E.F. 2016) Examination

July – 2022

Personal Selling & Salesmanship - 2

(Old Course)

Time : 2½ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

1 વેચાણ કાર્યવાહીના ક્રમબદ્ધ પગલા વર્ણવો. 20

અથવા

1 વેચાણ મેનેજરના વિવિધ ગુણો અને લાયકાતોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 20

2 વેચાણદળની સંરચનાનો અર્થ સમજાવી, વેચાણદળનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. 20

અથવા

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

3 સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. 15

અથવા

3 સેલ્સમેનનો તાલિમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

4 સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

અથવા

4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right side indicate full marks of question.

- 1 Describe the gradual step of selling process. 20

OR

- 1 Discuss in detail the various qualities and qualifications of sales manager. 20

- 2 Define and explain the meaning of structuring of the sales force. Explain in detail the scope of structuring of the sales force. 20

OR

- 2 What do you mean by sales policy ? Discuss the main types of sales policies. 20

- 3 Define the various methods of providing motivation to the salesman. 15

OR

- 3 State the various method of providing training to the salesman. 15

- 4 Discuss the various methods of paying remuneration to the salesman. 15

OR

- 4 Discuss the various methods of controlling on the salesman. 15
