



DCN-19080001020601 Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) (CBCS) (W.E.F. 2019) Examination

July - 2022

Personal Selling & Salesmanship-2

(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નના જવાબ આપવાના છે.

- 1 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિભાગોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 20

અથવા

- 1 વેચાણ મેનેજરના વિવિધ ગુણો અને લાયકાતોની ચર્ચા કરો. 20
- 2 વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિનાં મુખ્ય પ્રકારોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 20

અથવા

- 2 વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ (અભિગમો)ની ચર્ચા કરો. 20
- 3 સેલ્સમેનના વિવિધ પ્રાપ્તિસ્થાનોની ચર્ચા કરો. 15

અથવા

- 3 સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. 15
- 4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

અથવા

- 4 સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

ENGLISH VERSION

Instruction : Answer to all questions.

- 1 Explain the meaning of sales management. Discuss departments under sales management structure in detail. **20**

OR

- 1 Discuss various qualities and qualifications of sales manager. **20**

- 2 What are 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 the various sources for recruitment of salesman. **15**

OR

- 3 Discuss the various methods of motivating the salesman. **15**

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

OR

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